Die reden des freiherrn Carl Ferdinand von Stumm-Halbe...

Carl Ferdinand Stumm-Halberg (freiherr von)

Digitized by Google

Econ6129.06

Harvard College Library

FROM THE BEQUEST OF

GEORGE FRANCIS PARKMAN

(Class of 1844)

OF BOSTON

A fund of $25,000, established in 1909, the income of which is used

"For the purchase of books for the Library"

Digitized by Google

Digitized by Google

Die Reden des Freiherrn von Stumm-Halberg

Zweiter Band

Digitized by Google

Die Reden des Freiherrn Carl Ferdinand von Stumm-Halberg

Historisch-kritische Gesamtausgabe

besorgt von

Dr. Alexander Tille

Zweiter Band

Die Vernehmungen der Sachverständigen durch die Eisenenquetekommission des Deutschen Reiches vom 5. bis 29. November 1878

Berlin 1906
Verlag von Otto Elsner

Digitized by Google

Econ 6129.06
HARVARD COLLEGE
AUG 12 1912
LIBRARY.
G. F. Parkman fund

Digitized by Google

Inhalt

Seite

Vorwort IX

Die Vernehmungen der Sachverständigen durch die Eisenenquetekommission des Deutschen Reiches vom 5.—29. November 1878

A. Vernehmungen der Sachverständigen der Eisenindustrie

Fragebogen für die Sachverständigen der Eisenindustrie: Fragebogen A. 3

Erste Vernehmung, den 5. November 1878. Sachverständiger Thielen-Laar 10

Zweite Vernehmung, den 6. November 1878. Sachverständiger: Poensgen-Düsseldorf 33

Vierte Vernehmung, den 8. November 1878. Sachverständiger: De Wendel-Hayingen 54

Fünfte Vernehmung, den 8. November 1878. Sachverständiger: Meyer-Berlin 78

Sechste Vernehmung, den 9. November 1878. Sachverständiger: Funcke-Hagen 91

Siebente Vernehmung, den 9. November 1878. Sachverständiger: Mannesmann-Remscheid 102

Achte Vernehmung, den 11. November 1878. Sachverständiger: Klein-Heinrichshütte 114

Neunte Vernehmung, den 11. November 1878. Sachverständiger: Kamp-Hamm 131

Zwölfte Vernehmung, den 13. November 1878. Sachverständiger: Metz-Eich 155

Dreizehnte Vernehmung, den 13. November 1878. Sachverständiger: Hösch-Düren 171

Fünfzehnte Vernehmung, den 15. November 1878. Sachverständiger: Wintzer-Georgs-Marienhütte 191

Digitized by Google

Seite

Neunzehnte Vernehmung, den 18. November 1878. Sachverständiger: Overbeck-Bremen 200
Einundzwanzigste Vernehmung, den 19. November 1878. Sachverständiger: Kollmann-Bismarckhütte 218
Zweiundzwanzigste Vernehmung, den 19. November 1878. Sachverständiger: Schlinck-Mülheim 234
Dreiundzwanzigste Vernehmung, den 18. und 19. November 1878. Sachverständiger: Massenez-Hörde 249
Vierundzwanzigste Vernehmung, den 19. November 1878. Sachverständiger: Decker-Cannstatt 262
Fünfundzwanzigste Vernehmung, den 20. November 1878. Sachverständiger: Braetsch-Borsigwerk 269
Sechsundzwanzigste Vernehmung, den 20. November 1878. Sachverständiger: Karcher-Ars 284
Siebenundzwanzigste Vernehmung, den 22. November 1878. Sachverständiger: Gruson-Buckau 300
Achtundzwanzigste Vernehmung, den 22. November 1878. Sachverständiger: Böcking-Halbergerhütte 306
Neunundzwanzigste Vernehmung, den 22. November 1878. Sachverständiger: Jüngst-Gleiwitz 320
Dreißigste Vernehmung, den 23. November 1878. Sachverständiger: Schwartzkopff-Berlin 333
Dreiunddreißigste Vernehmung, den 15. und 24. November 1878. Sachverständiger: Schaeffer-Dillingen 334
Sechsunddreißigste Vernehmung, den 25. November 1878. Sachverständiger: Tenge-Rietberg 347
Siebenunddreißigste Vernehmung, den 26. November 1878. Sachverständiger: Hartmann-Chemnitz 355
Achtunddreißigste Vernehmung, den 26. November 1878. Sachverständiger: Webers-Ilsenburg 365
Vierzigste Vernehmung, den 27. November 1878. Sachverständiger: Roth-Lollar 371
Einundvierzigste Vernehmung, den 27. November 1878. Sachverständiger: Hegenscheidt-Gleiwitz 374
Dreiundvierzigste Vernehmung, den 28. November 1878. Sachverständiger: Richter-Königs-und-Laurahütte 380
Vierundvierzigste Vernehmung, den 28. November 1878. Sachverständiger: Fromm-Marhütte 386
Fünfundvierzigste Vernehmung, den 29. November 1878. Sachverständiger: Schlumberger-Gebweiler 394
Sechsundvierzigste Vernehmung, den 28. und 29. November 1878. Sachverständiger: Baare-Bochum 407

Digitized by Google

Seite

B. Vernehmungen der Sachverständigen des Bergbaues.

Fragebogen für Bergbautreibende: Fragebogen B 415

Sechzehnte Vernehmung, den 16. November 1878. Sachverständiger: Haniel-Ruhrort 418

Fünfunddreißigste Vernehmung, den 25. November 1878. Sachverständiger: Scherbening-Lipine 429

C. Vernehmungen der Verbraucher von Eisen und Eisenfabrikaten.

Fragebogen für Konsumenten von Eisen und Eisenfabrikaten: Fragebogen C. 439

Zehnte Vernehmung, den 12. November 1878. Sachverständiger: Büchtemann-Berlin 440

Siebzehnte Vernehmung, den 16. November 1878. Sachverständiger v. Wedell-Malchow-Malchow 453

Zwanzigste Vernehmung, den 18. November 1878. Sachverständiger: Ramm-Stuttgart 460

Zweiunddreißigste Vernehmung, den 28. November 1878. Sachverständiger: Dietze-Barby 468

Vierunddreißigste Vernehmung, den 25. November 1878. Sachverständiger: Rennen-Köln 475

Neununddreißigste Vernehmung, den 26. November 1878. Sachverständiger: Flügge-Speck 481

D. Vernehmungen der Eisenhändler.

Fragebogen für Eisenhändler: Fragebogen D. 488

Dritte Vernehmung, den 6. November 1878. Sachverständiger: Ravené-Berlin 490

Elfte Vernehmung, den 12. November 1878. Sachverständiger: Schemmann-Hamburg 499

Vierzehnte Vernehmung, den 13. November 1878. Sachverständiger: Kuftermann-München 509

Achtzehnte Vernehmung, den 16. November 1878. Sachverständiger: Zickwolff-Frankfurt 517

Einunddreißigste Vernehmung, den 23. November 1878. Sachverständiger: Scheele-Stettin 527

Zweiundvierzigste Vernehmung, den 27. November 1878. Sachverständiger: Wollheim-Berlin 541

Digitized by Google

Vorwort

Der zweite Band der Reden des Freiherrn von Stumm-Halberg nimmt in der Gesamtausgabe insofern eine besondere Stellung ein, als er nicht größere geschlossene Reden, sondern ausschließlich kleinere Redestücke enthält — eine Form der Aeußerung, wie sie die Tätigkeit eines Mitgliedes einer Enquetekommission bei der Vernehmung von Sachverständigen mit sich bringt. Darum tragen diese Darlegungen freilich nicht weniger den Stempel eines eigenartigen Geistes, sondern aus ihnen spricht eben deshalb, weil jedes einzelne Wort einer besonderen augenblicklichen Veranlassung entspringt, der Redner selbst noch unmittelbarer als aus größeren Kundgebungen, bei denen der rednerische Aufbau neben dem Willensantrieb mit infrage kommt. Dazu enthalten diese Redesplitter in ihrer Gesamtheit eine geschlossene wirtschaftliche und soziale Weltanschauung und zeigen neben einer bis ins einzelnste gehenden Kenntnis der wirtschaftlichen und technischen Lage der deutschen Eisenindustrie an dem großen Wendepunkte der Wirtschaftspolitik des Deutschen Reiches ein seltenes diplomatisches Geschick und die vornehme Verbindlichkeit des geborenen Edelmannes.

Digitized by Google

Die sachliche Einteilung des Gesamtredematerials kommt auch innerhalb des vorliegenden Bandes dadurch zu ihrem Rechte, daß nicht wie in den amtlichen „Protokollen über die Vernehmungen der Sachverständigen durch die Eisenenquetekommission", welche die Quelle des Bandes bilden, die einzelnen Vernehmungen in ihrer zeitmäßigen Folge aneinander gereiht sind, sondern daß die Vernehmungen in die vier Gruppen: Eisenindustrie, Bergbau, Eisenverbrauch und Eisenhandel eingeteilt sind. An der Spitze jeder Gruppe von Sachverständigenvernehmungen ist der ihr zugrunde gelegte Fragebogen ganz abgedruckt, aber ohne die statistischen Anlagen. Innerhalb der Einzelvernehmungen hingegen ist nur sein Gerippe wiedergegeben, und die Einzelfragen sind dort nur insoweit aufgeführt, als sie zur Kennzeichnung der Stoffgruppierung erforderlich waren. Es konnte sich naturgemäß nicht entfernt um eine Wiedergabe der ganzen Eisenenquete von 1878 auch nur nach ihrem Hauptinhalte handeln, da die Stenogramme der Verhandlungen in ihrer amtlichen Ausgabe von 1879 einen dicken Quartband von 825 Seiten mit einer Reihe Tabellenanlagen darstellen, also etwa den fünffachen Umfang wie der vorliegende Band besitzen, sondern einzig um die Wiedergabe von Stumms Anteil an ihr. Daß dazu Fragen, Antworten und Zwischenbemerkungen anderer herangezogen werden mußten, soweit sie zum Verständnis von Stumms Aeußerungen erforderlich waren, ist selbstverständlich. Sie sind in kleinerem Satze in den Text selbst gesetzt. Anderseits gebot sich aus Raumgründen die Beschränkung auf das unumgänglich notwendige. Zwischen diesen beiden Anforderungen mußte in

Digitized by Google

jedem einzelnen Falle ein Kompromiß geschlossen werden. Das einzige Ziel der Wortfassung mußte sein, mit unbedingter geschichtlicher Treue Stumms Anteil an der Arbeit der Enquetekommission festzustellen. Wie tief und weitgehend dieser gewesen ist und welchen maßgebenden Einfluß er auf das Gesamtergebnis der Enquete gehabt hat, das steht fast auf jedem einzelnen Blatte dieses Bandes geschrieben.

St. Johann-Saarbrücken, Haus Saarindustrie,
b. 28. April 1906.

Dr. Alexander Tille.

Digitized by Google

Die Vernehmungen der Sachverständigen durch die Eisenenquetekommission des Deutschen Reiches

vom 5. bis 29. November 1878

Digitized by Google

A.

Vernehmungen der Sachverständigen der Eisenindustrie

Am 25. Juni 1878 hatte der Bundesrat auf Anregung des Zentralverbandes deutscher Industrieller beschlossen, eine Untersuchung über die damalige Lage der deutschen Eisenindustrie, insbesondere mit bezug auf die Rückwirkungen der seit dem Jahre 1873 eingetretenen Zolländerungen, durch eine Kommission von fünf Mitgliedern vornehmen zu lassen, und zu Mitgliedern der Kommission den Oberberghauptmann und Ministerialdirektor Dr. Serlo als Vorsitzenden, den Geheimen Oberregierungsrat Huber, den Staatsrat v. Schlör, den Geheimen Kommerzienrat Stumm und den Konsul H. H. Meier bestellt. Nachdem sich die Kommission am 8. Juli 1878 konstituiert hatte, stellte sie vier Fragebogen auf, und zwar einen für die Sachverständigen der Eisenindustrie, einen für die Bergbautreibenden, soweit sie bei der Entwicklung der Eisenindustrie beteiligt waren, einen dritten für die Verbraucher von Eisen und Eisenfabrikaten, namentlich aus der Landwirtschaft und dem Eisenbahnbetriebe, und einen vierten für die Eisenhändler. Diese Fragebogen sollten die Grundlage für die mündlichen Verhandlungen bilden. *) Der erste Fragebogen lautete:

A. Fragebogen für die Sachverständigen der Eisenindustrie.

I.

Wirtschaftliche Lage der deutschen Eisenindustrie an und für sich und mit Rücksicht auf die Produktionsverhältnisse des Auslandes.

a) Selbstkosten.

1. Wie stellen sich die Selbstkosten für die wichtigsten Rohmaterialien, Halbfabrikate und Fabrikate Ihrer Werke?

*) Bericht der Eisenenquetekommission vom Januar 1879.

Digitized by Google

2. Wie steht es damit bei andern Werken Ihrer Gegend?
3. Welchen Anteil an den Selbstkosten haben:
   die Förderkosten bezw. Ankaufspreise von Kohlen, Erzen, Zuschlägen, sowie überhaupt die Preise der bezogenen Rohmaterialien und Halbfabrikate?
   die Transportkosten derselben?
   die Arbeitslöhne?
   die allgemeinen Betriebs-, die Unterhaltungs- und Generalkosten?
   (Welchen Anteil daran haben die Beamtengehälter?)
4. Wie berechnen Sie die Amortisation der bestehenden Anlagen und die Verzinsung der Anlagekapitalien? Sind diese Beträge unter Nr. 1 eingerechnet oder nicht?
5. Wie stand es mit den Selbstkosten in den Jahren 1869 und 1873?
6. Welches Anlagekapital steckt in Ihrem Unternehmen und wie hat sich dasselbe seit 1869 entwickelt?
7. Steckt Gründergewinn darin, eventuell in welchem Maße?
8. Produziert das konkurrierende Ausland billiger? In welchem Maße und aus welchen Gründen ist dies der Fall?

b) Arbeiterverhältnisse.*)

1. Leidet die dortige Bevölkerung Mangel an Arbeit oder fällt es Ihnen umgekehrt schwer, die nötigen Arbeitskräfte zu erhalten?
2. Sind bei Ihnen seit 1873 Arbeiter entlassen worden?
3. Wie haben sich die Löhne seit 1869 bei Ihnen entwickelt?
4. Können die heutigen Löhne füglich herabgesetzt werden oder erheischen dieselben vielmehr eine Erhöhung?
5. Welche Nachteile würde eine Herabsetzung der Löhne hervorbringen?
6. Welche Vorteile und Nachteile haben bisher Lohnerhöhungen auf die Arbeitsleistung sowie auf die Moralität der Arbeiter gehabt?
7. Haben Streiks oder sozialdemokratische Agitationen Einfluß auf die Arbeiterverhältnisse Ihrer Gegend ausgeübt?
8. Wie stehen die Arbeitslöhne unter gleichzeitiger Berücksichtigung der verschiedenen Arbeitsleistung in der Eisenindustrie des konkurrierenden Auslandes?

---

*) S. 2.

Digitized by Google

9. Sind dieselben einer Ermäßigung fähiger oder einer Aufbesserung bedürftiger als in Deutschland? Aus welchen Gründen und in welchem Maße ist dies der Fall?

c) Frachten.

1. Welche Frachtsätze bezahlen Sie für den Versand Ihrer Fabrikate nach Ihren Hauptabsatzgebieten?
2. Auf welcher Basis sind die Eisenbahnfrachten für den Bezug Ihrer Materialien und für den Versand Ihrer Fabrikate konstruiert? Sind besondere Beschwerden dagegen zu erheben?
3. Genießt das Ausland billigere Frachten als Sie, und in welcher Weise macht sich dies geltend?
4. Wird das Ausland durch Differentialtarife auf deutschen Bahnen begünstigt?

d) Verkaufspreise.

1. Welche Verkaufspreise erzielen Sie gegenwärtig für die wichtigsten Rohmaterialien und Fabrikate Ihrer Werke am Ursprungsorte?
2. Wie steht es damit bei andern Werken Ihrer Gegend?
3. Welche Veränderungen haben die Verkaufspreise seit 1869 erfahren?
4. Werden verschiedene Preise für In- und Ausländer, für näher und entfernter wohnende, für kleinere und größere Abnehmer gestellt?
5. Welche Gründe liegen für die verschiedenen Preisstellungen vor?
6. Welche Verkaufspreise stellt das konkurrierende Ausland an seinem Produktionsorte?
7. Verkauft dasselbe für den Export zu andern Preisen als für den einheimischen Markt, und in welchem Verhältnis und aus welchen Gründen geschieht dies?

e) Kreditverhältnisse.

1. Finden die Werke Ihres Distriktes Schwierigkeiten, um sich das nötige Betriebskapital zu erhalten, beziehungsweise solches zu beschaffen?
2. Welcher Zinsfuß und welche sonstigen Bedingungen müssen den Gläubigern gewährt werden?

Digitized by Google

3.*) Welchen Kredit nehmen Sie für den Bezug von Rohmaterialien und Halbfabrikaten in Anspruch und welche Zahlungsbedingungen legen Sie dem Verkauf Ihrer Fabrikate zu grunde?
4. Welchen Einfluß hat die neueste Entwicklung des Bank- und Münzwesens auf Ihre Produktionsverhältnisse ausgeübt?
5. Wie stehen die Geld- und Kreditverhältnisse in dem konkurrierenden Auslande?

f) Einfluß der Gesetzgebung.

1. In welcher Weise macht sich die vaterländische Gesetzgebung hinsichtlich Ihrer Produktionsbedingungen im Vergleich mit denen des Auslandes geltend?
2. Wie wirken in dieser Beziehung namentlich unsere Besteuerungssysteme, die Gewerbeordnung, das Berggesetz, die allgemeine Wehrpflicht, die Schulpflicht, die Aktiengesetzgebung usw.?

g) Allgemeine Lage.

1. Sind die Unternehmungen der Eisenindustrie in Ihrem Distrikte zurzeit vollauf beschäftigt?
2. Welche Rentabilität erzielen sie?
3. Wie haben sich diese Verhältnisse seit 1869 entwickelt?
4. Leidet die deutsche Eisenindustrie an Ueberproduktion, ist dieselbe eventuell durch Rückgang der Konsumtionsfähigkeit des Landes oder durch welche andere Gründe veranlaßt? Wie liegen diese Verhältnisse im konkurrierenden Auslande?

II.

Wirkung der ausländischen Konkurrenz auf dem deutschen Markte.

1. Macht sich die Konkurrenz des Auslandes auf dem Absatzgebiete Ihrer Produkte fühlbar oder werden die Verhältnisse desselben lediglich durch die inländische Konkurrenz bedingt?

---

*) S. 3.

Digitized by Google

2. Führt das Ausland erhebliche Quantitäten von Erzeugnissen der Eisenindustrie auf Ihrem Markte ein? In welcher Weise sind Sie selbst an dieser Einfuhr beteiligt?
3. Werden vom Auslande Erzeugnisse der Eisenindustrie eingeführt, welche im Inlande überhaupt nicht oder nicht in gleicher Qualität hergestellt werden?
4. Würde sich das Verhältnis durch Wiedereinführung resp. Erhöhung deutscher Zölle ändern?
5. Inwieweit influiert das Ausland auf Ihre Verkaufspreise?
6. Konkurriert das Ausland auf Ihrem gesamten Absatzgebiete oder nur an einzelnen Stellen? Wo befinden sich die Grenzen?
7. Wie stellen sich Ihre Verkaufspreise, mit denen des Auslandes verglichen, an den nach Deutschland importierenden Häfen und im Binnenlande?
8. Wie lagen diese Verhältnisse (1 bis 7) in den Jahren 1869 und 1873?
9. Welchen Anteil an der Exportfähigkeit des Auslandes nehmen dessen Exportbonifikationen (acquits à caution)?
10.*) Sind zurzeit vorübergehende Verhältnisse vorhanden, welche die Konkurrenz des Auslandes begünstigen oder erschweren?
11. Findet eine Begünstigung der inländischen Eisenindustrie bei Lieferungen an staatliche und kommunale Behörden oder an Private statt?
12. In welcher Weise würde sich die Konkurrenz des Auslandes geltend machen, wenn solche Begünstigungen in Wegfall kommen?
13. Ist das Ausland in der Lage, unter gleichbleibenden Produktionsverhältnissen seine Verkaufspreise noch weiter zu ermäßigen?
14. In welchem Maße würden Sie einem weiteren Abschlage folgen können?
15. Sind seit 1873 wesentliche Betriebsverbesserungen eingeführt? Können die inländischen Produktionskosten durch Betriebsverbesserungen noch weiter erheblich ermäßigt werden? Weshalb ist dies eventuell bisher nicht geschehen?
16. Ist dies im konkurrierenden Auslande in höherem oder geringerem Grade der Fall gewesen?

*) S. 4.

Digitized by Google

17. Haben die seit 1873 eingetretenen Zollermäßigungen resp. -aufhebungen einen günstigen Einfluß auf Ihre Selbstkosten geübt?
18. Haben diese Zollveränderungen auf die Erweiterung bestehender Branchen und die Bildung neuer Distrikte der Eisenindustrie erheblich eingewirkt?
19. Welchen Einfluß würde ein Aufschwung im allgemeinen oder in einzelnen Zweigen des deutschen gewerblichen Lebens auf eine Verminderung oder Vermehrung der ausländischen Konkurrenz ausüben?

III.

Die deutsche Eisenindustrie auf auswärtigem Markte und der Einfluß ausländischer Zollsätze.

1. Wird von Ihnen oder von andern Eisenindustriellen Ihrer Gegend nach dem Auslande exportiert?
2. Nach welchen Gegenden, in welchen Produkten und Quantitäten ist dies der Fall?
3. In welcher Weise hat der Export seit 1869 ab- und zugenommen?
4. Wird der deutsche Export nach dem konkurrierenden Auslande durch Begünstigungen der dortigen Industrie oder durch Konkurrenz anderer Länder erschwert?
5. Hat die Ermäßigung resp. Aufhebung der deutschen Zölle Einfluß auf den Export ausgeübt, und inwieweit würde derselbe durch Wiedereinführung von Zöllen beeinträchtigt werden?
6. Durch welche Maßregeln könnten diese Nachteile ausgeglichen werden?
7. Würde der deutsche Export durch Aufhebung oder Herabsetzung ausländischer Zölle wesentlich gehoben werden?
8. Könnte dasselbe Ziel durch Verkehrserleichterungen und durch welche erreicht werden?
9. Welche Vorteile und Nachteile üben auswärtige Ausfuhrvergütungen (acquits à caution) auf den Export der Produkte der deutschen Eisenindustrie aus?
10. Uebt der Zollschutz unserer Nachbarstaaten Einfluß auf die Verteuerung der Rohmaterialien und Löhne, überhaupt der Selbstkosten der deutschen Eisenindustrie, aus? In welchem Maße ist dies der Fall?

Digitized by Google

IV. *)

Maßregeln zur Hebung der deutschen Eisenindustrie.

1. Erfordert die Forteziſtenz der deutſchen Eiſeninduſtrie die Wiedereinführung von Eiſenzöllen?
2. Kann darauf verzichtet werden, wenn das Ausland und insbeſondere unſere großen Nachbarſtaaten ihre Eiſenzölle fallen laſſen?
3. Wie hoch müſſen andernfalls die deutſchen Eiſenzölle in minimo bemeſſen werden?
4. Welche Nachteile und Vorteile würden aus der Wiedereinführung ſolcher Zollſätze entſtehen:
   a) für die Eiſeninduſtrie ſelbſt,
   b) für den Handel, die Transportintereſſenten und die Konſumenten?
5. Welche ſonſtigen Maßregeln können zweckmäßig eingeführt werden, um die deutſche Eiſeninduſtrie zu unterſtützen, namentlich in bezug auf die Geſetzgebung und die Frachtverhältniſſe?
6. Vermögen ſolche Einrichtungen der Eiſeninduſtrie Erſatz für den Wegfall der Zölle zu gewähren?

V.

Statiſtik.

1. Sind Einwendungen gegen die Richtigkeit und Zuverläſſigkeit der beigefügten **) ſtatiſtiſchen Aufſtellungen zu machen und eventuell welche?
2. Würden Sie in der Lage ſein, dieſelben durch anderweitige Mitteilungen in weſentlichen Punkten zu ergänzen?

---

*) S. 5.

**) Dieſe ſtatiſtiſchen Aufſtellungen ſind hier nicht mitabgedruckt.

Digitized by Google

Erste Vernehmung
am 5. November 1878

Sachverständiger: Thielen, Generaldirektor der Aktiengesellschaft „Phönix", Laar bei Ruhrort.

I.

Wirtschaftliche Lage der deutschen Eisenindustrie an und für sich und mit Rücksicht auf die Produktionsverhältnisse des Auslandes.

a) Selbstkosten.

Herr Stumm: Die Fabrikation von zementierten Schienen haben Sie aufgegeben?

Herr Thielen: Schon seit drei bis vier Jahren.

Frage 1: Wie stellen sich die Selbstkosten für die wichtigsten Rohmaterialien, Halbfabrikate und Fabrikate Ihrer Werke?

Herr Thielen zählt die Roheisensorten auf, welche seine Firma herstellt.

Herr Stumm: Die Luxemburger Qualität machen Sie selbst nicht?

Herr Thielen: Nur in seltenen Fällen, wenn sich große Schlackenabfälle angehäuft haben.

Herr Stumm: Wird zu dem gewöhnlichen Roheisen keine Schlacke verwendet?

Herr Thielen*): Nur in sehr geringem Maße, das hängt von den Abnehmern ab. Die Drahtwerke erfordern ein Eisen ohne

*) S. 2 der „Protokolle über die Vernehmungen der Sachverständigen durch die Eisenenquetekommission".

Digitized by Google

Schlacken, ebenso die Blechwalzwerke, und die Firma Krupp erhält ein sehr reines Eisen in größeren Quantitäten für Qualitätseisen.

Herr Stumm: Puddelschlacken setzen Sie gar nicht zu?

Herr Thielen: Bei diesem Eisen nicht ....

Frage 2. Wie steht es damit bei andern Werken Ihrer Gegend?

Herr Stumm: Liegt nicht ein Vorteil Ihres Werkes auch darin, daß Sie am Rhein liegen, für den Export nach dem Oberrhein und Holland?

Herr Thielen: Jawohl, wir liegen in den Wasserfrachten immer um eine Kleinigkeit günstiger als andere Werke ....

Frage 3. Welchen Anteil an den Selbstkosten haben die Förderkosten bezw. Ankaufspreise von Kohlen, Erzen, Zuschlägen, sowie überhaupt die Preise der bezogenen Rohmaterialien und Halbfabrikate? Die Transportkosten derselben? Die Arbeitslöhne? Die allgemeinen Betriebs-, die Unterhaltungs- und Generalkosten? (Welchen Anteil daran haben die Beamtengehälter?)

Herr Thielen gibt seine Selbstkosten an.

Herr Stumm: Sind die Amortisation und Verzinsung in Ihren Selbstkosten mit enthalten?

Herr Thielen: Nein ...

Herr Stumm*): Welcher Abgang ist beim Bessemerroheisen angenommen?

Herr Thielen: Das wechselt, gewöhnlich ca. 10 Prozent und ein Verlust an Enden usw. von 2—4 Prozent, der aber wieder als Abfall gewonnen wird, dem Gewichte nach, wenn auch in geringerer Ware.

Herr Thielen gibt den Kohlenverbrauch bei Draht auf 4,67 Mark an.

Herr Stumm: Woraus erklärt sich dieser auffallend geringere Verbrauch beim Draht?

*) S. 3.

Digitized by Google

Herr Thielen: Die Drahtwalze braucht weniger Kohlen, weil sie ihren Dampf von andern Werken miterhält und dadurch nicht belastet wird.

Herr Thielen macht weitere Angaben über Kohlenverbrauch, Löhne, Verbrauchsgegenstände, Halbfabrikate und Generalkosten.

Herr Stumm: Natürlich wird bei der Verifizierung dieser Angaben dividiert werden müssen mit dem Kohlenpreis in die pro Tonne verausgabten Preise, um den Kohlenverbrauch zu konstatieren.

Ich möchte noch fragen, ob Sie denn für Schweißwerk und Puddelwerk Kohle von derselben Qualität verwenden?

Herr Thielen: Das Puddelwerk verbraucht eine geringere Kohle, das Schweißwerk eine fettere Kohle.

Frage 4. Wie berechnen Sie die Amortisation der bestehenden Anlagen und die Verzinsung der Anlagekapitalien? Sind die Beträge unter Nr. 1 eingerechnet oder nicht?

Herr Stumm: Haben Sie keine statutenmäßige Amortisation?

Herr Thielen: Nein, die Amortisation wird nach dem Stande der Bilanz vorgenommen.

Herr Stumm: Wie hoch rechnen Sie denn eine jährliche Amortisation, um die Anlagen beizeiten auf den richtigen Wert zu bringen?

Herr Thielen: Bei solider Wirtschaft für Maschinen und dergl. etwa 10 Prozent, bei Hüttenanlagen natürlich eine kleinere Quote.

Frage 6. Welches Anlagekapital steckt in Ihrem Unternehmen und wie hat sich dasselbe seit 1869 entwickelt?

Herr Thielen gibt die Geldverhältnisse seines Werkes an und bemerkt: Sämtliche Emissionen fanden al pari statt, also ohne Gründergewinn.

Herr Stumm: Aber doch ein negativer Gründergewinn? Es stecken also nicht nur die obengenannten Summen im

Digitized by Google

Kapital des „Phönix", sondern man muß, um das genaue Kapital zu berechnen, den zehnfachen Betrag der Aktien B mit in betracht ziehen?

Herr Thielen: Das ganze Kapital, das in unserm Unternehmen steckt, beträgt 32 400 000 Mark.

Herr Stumm*): Haben Sie etwa berechnet, welcher Nutzen gemacht werden müßte, um das ganze Werk mit 5 Prozent zu verzinsen?

Herr Thielen: Wenn wir das Werk mit 5 Prozent verzinsen wollen, so müßten wir einen Gewinn von 10 Prozent auf die Hauptfabrikate erzielen.

Frage 8. Produziert das konkurrierende Ausland billiger? In welchem Maße und aus welchen Gründen ist dies der Fall?

Herr Stumm**): Lassen sich die Selbstkosten durch die Einführung einer besseren Kohle ermäßigen?

Herr Thielen: Daß die Selbstkosten geringer werden durch die Einführung einer besseren Kohle, ist wohl unzweifelhaft, besonders wenn es gelingt, die Fracht auf den Eisenbahnen noch zu reduzieren.

Herr Stumm: Bezieht Cumberland seine Kohlen nicht zum größten Teile per Kanal?

Herr Thielen: Zum geringern Teil per Kanal, zum größern Teil per Bahn; der Norden ist ziemlich hügelig und enthält keine Wasserverbindung.

Herr Thielen spricht über Cumberland und vergleicht die dortigen Werke mit denen in Deutschland.

Herr Stumm: Wie steht es mit den Bankierunkosten?

Herr Thielen: Die englischen Werke haben fast gar keine Bankierunkosten.

Herr Stumm***): Sie haben für Südwales einen besonderen Selbstkostenanschlag für Stabeisen nicht aufgestellt?

*) S. 4.
**) S. 5.
***) S. 6.

Digitized by Google

Herr Thielen: Nein, ich weiß nur die Preise, zu denen dort verkauft wird.

b) Arbeiterverhältnisse.

Frage 3. Wie haben sich die Löhne seit 1869 bei Ihnen entwickelt?

Herr Thielen gibt seine Arbeiterverhältnisse und Lohnverhältnisse 1869 und 1878 an.

Herr Stumm: Sind die Schwankungen auf allen Werken in Ihrer Gegend dieselben gewesen?

Herr Thielen: Ich glaube, daß sie ziemlich gleich geblieben sind. Die Löhne sind auf allen Werken auch fast dieselben.

Herr Stumm: Haben Entlassungen von Arbeitern der Bessemerwerke auch auf den übrigen Hütten stattgefunden?

Herr Thielen: Auf den übrigen Werken werden die Entlassungen sehr stark gewesen sein.

Herr Stumm: Haben sich besondere Kalamitäten dabei geltend gemacht?

Herr Thielen: Im Jahre 1874 machten sich dieselben wohl geltend, aber später sind einesteils die ausländischen Arbeiter, die Polen und Wallonen, verzogen, die andern sind zu andern Arbeiten übergegangen.

Herr Thielen erklärt den Grund der Verminderung seiner Arbeiterzahl.

Herr Stumm*): Im allgemeinen ist also für den Arbeiter keine Verlegenheit, Arbeit zu finden, nur nicht zu einem so hohen Lohn wie früher?

Herr Thielen: Arbeit findet er wohl, aber nicht solche, auf die er eingearbeitet ist. Im Schubkarren zu gehen, das ist für den Feuerarbeiter eine traurige Beschäftigung, bei der er Hungerlöhne verdienen wird in Konkurrenz mit dem gewöhnlichen Tagelöhner.

Herr Stumm: Ist tatsächlich in Ihrer Gegend, also am Niederrhein in den Distrikten der Eisenindustrie, die Armenpflege jetzt stärker belastet als sonst?

*) S. 7.

Digitized by Google

Herr Thielen. Bedeutend. Unsere Armenlasten sind erdrückend, trotzdem wir einen ziemlich wohlhabenden Landstrich bewohnen; unser Bauernstand ist ganz gut situiert, und die älteren Arbeiter haben ihr kleines Grundstück mit Häuschen und Garten.

Herr Stumm: Können Sie angeben, um wieviel die Armenlast seit 1873 gestiegen ist?

Herr Thielen: Nein, dazu bin ich nicht in der Lage.

Herr Stumm: Die Löhne, über die Sie Angaben machten, beziehen sich auf das Jahr 1869. Sind die jetzigen Löhne niedriger als im Jahre 1869?

Herr Thielen: Ganz bedeutend.

Herr Stumm: Wie veranschlagen Sie den Niedergang der Löhne von 1873 ab?

Herr Thielen: Im Jahre 1873 war, was heute ein Taler ist, vielleicht 4,70 Mark, die Löhne waren also etwa 60 Prozent höher als jetzt. Das hat aber nur Bezug auf die Leute, die technische Arbeiten ausführten, nicht auf die große Masse der Tagelöhner.

Herr Stumm: Was bekam ein Tagelöhner im Jahre 1873?

Herr Thielen: 33 Silbergroschen, heute bekommt er 21 Silbergroschen.

Frage 4. Können die heutigen Löhne füglich herabgesetzt werden oder erheischen dieselben vielmehr eine Erhöhung?

Herr Thielen erklärt, daß die heutigen Löhne nicht mehr herabgesetzt werden könnten, sondern daß dieselben im Gegenteil erhöht werden müßten.

Herr Stumm: In England ist die Ernährung eine bessere?

Herr Thielen: Wenn man in England sieht, was ein Arbeiter in seinem Eßgeschirr an Nahrungsmitteln zur Arbeit mitbringt, so wird es klar, daß unsere Arbeiter nicht dasselbe leisten können, weil ihre Ernährung eine viel schlechtere ist.

Herr Thielen berichtet, daß das Leben im Jahre 1869

Digitized by Google

besser gewesen sei, und glaubt, daß sich die Folgen der niedrigen Löhne erst in fünf bis sechs Jahren recht bemerklich machen würden.

Herr Stumm: Haben Sie auf Ihrem Werk eine Minderleistung bemerkt?

Herr Thielen: Nein, weil die Kräfte der Arbeiter mehr angestrengt worden sind.

Herr Stumm: Würde nicht bei Herabsetzung der Löhne, speziell des Bergbaues, ein Zurückfließen der Leute in andere Industrien und Erwerbszweige die Folge sein?

Herr Thielen: Soweit es für den Mann möglich wäre, allerdings.

Herr Stumm: Beim Schweißer würde also Ihrer Ansicht nach ein Verlassen der Arbeit bei einer weiteren Herabsetzung der Löhne nicht eintreten?

Herr Thielen: Der Mann würde vielleicht bleiben und versuchen, eine andere Arbeit für den Sommer zu gewinnen, aber im Winter wird er wohl nolens volens zurückkehren müssen.

Herr Stumm: Würde das bei den Bergleuten auch der Fall sein?

Herr Thielen: In unserm Distrikt ist der Kohlenbergmann überhaupt geneigt, seinen Arbeitsplatz zu wechseln, während unsere nassauischen und Siegener Erzarbeiter vielfach ein Grundstück besitzen und dadurch an die Scholle gefesselt sind. Ein Fortziehen der nassauischen Bergarbeiter haben wir kaum Gelegenheit gehabt zu beobachten, wenigstens nicht in größeren Massen.

Frage 6. Welche Vorteile und Nachteile haben bisher Lohnerhöhungen auf die Arbeitsleistung sowie auf die Moralität der Arbeiter gehabt?

Herr Thielen führt aus, daß höhere Löhne keinen besonderen Vorteil in bezug auf die Arbeitsleistung bedeutet hätten. 1873 seien Fälle von außergewöhnlichem Luxus vorgekommen.

Herr Stumm: Sind das nicht einzelne Fälle gewesen?

Herr Thielen: Das sind allerdings Ausschreitungen; Schwierigkeiten im Betriebe seit 1873 haben wir durch Arbeitseinstellungen der Arbeiter nicht gehabt.

Digitized by Google

Herr Stumm: Ist die Kapitalzunahme der Arbeiter im Jahre 1873—74, also in den Schwindeljahren, wie man sie nennt, eine größere oder geringere gewesen als 1869?

Herr Thielen*): Nein, die ist 1873 absolut größer gewesen, aber ich will nicht sagen, daß sie nicht noch größer hätte sein können.

Herr Stumm: Jedenfalls würden Sie der Ansicht sein, daß die höheren Löhne zum Vorteil und zum Nutzen der Arbeiter beigetragen haben?

Herr Thielen: Ja, physisch, die Leute waren auch besser gekleidet als früher; wenn man sieht, in welchen Anzügen sie 1873 und jetzt zur Arbeit gehen, so ist das sehr eklatant.

Herr Thielen: Die Leistung ist heute eine größere, aber da spielen auch die verbesserten Betriebsmittel eine Rolle mit.

Herr Stumm: Die Moralität hat nicht gelitten?

Herr Thielen: Nein, eine Zunahme von Verbrechen haben wir nicht beobachtet. Die größere Verbrecherstatistik besteht erst seit 1875, seit der Verschärfungskrisis.

Herr Stumm: Hat nicht, seitdem die Löhne unter ein gewisses Niveau gesunken, das Schnapstrinken zugenommen?

Herr Thielen: Das Biertrinken hat allerdings abgenommen und das Schnapstrinken zugenommen; wir finden jetzt eine größere Schwierigkeit als früher, den Schnaps aus der Hütte fern zu halten.

Frage 8. Wie stehen die Arbeitslöhne unter gleichzeitiger Berücksichtigung der verschiedenen Arbeitsleistungen in der Eisenindustrie des konkurrierenden Auslandes?

Herr Thielen gibt die englischen Löhne an.

Herr Stumm: Das würden die absoluten Löhne sein, die der einzelne bekommt. Also nach den Angaben, die Sie vorhin gaben, ist der Anteil,**) welcher pro Tonne durch

*) S. 8.

**) Im Text „Antrag".

Digitized by Google

diese höheren Löhne auf die Produktionskosten entfällt, nicht höher, sondern niedriger, als Sie ihn für sich angegeben haben?

Herr Thielen: Das ist doch nicht so.

Herr Stumm: Haben Sie berechnet, und das meine ich speziell in bezug auf diese Frage, ob die Löhne in den verschiedenen Branchen relativ zu dem Gewicht, welches hergestellt wird, geringer oder höher sind als bei Ihnen? Absolut sind sie höher, aber wird die Tonne dadurch teurer oder billiger als bei Ihnen?

Herr Thielen: Wir geben z. B. einen Lohn von 3,63 Mark, während man in Middlesborough 4,3 Mark bezahlt. Danach erscheinen die Middlesborougher Löhne höher; das hat aber darin seinen Grund, daß wir ein Ausbringen von 44 Prozent, und jene nur von 32 Prozent haben, so daß, pro 1000 kg berechnet, der Middlesborougher Arbeiter billiger ist als der unserige.

Herr Stumm: Wieviel Schmelzer sind in Middlesborough an einem Hochofen beschäftigt?

Herr Thielen: Es ist dort die Arbeit mehr verteilt als bei uns; es ist pro Ofen für das Einfüllen nur ein Mann da, dem wird das Material dicht an die Gicht herangefahren. Die Arbeitsleistung der englischen Arbeiter ist unbestritten eine größere.

Frage 9. Sind dieselben*) einer Ermäßigungfähiger oder einer Aufbesserung bedürftiger als in Deutschland? Aus welchen Gründen und in welchem Maße ist dies der Fall?

Herr Thielen gibt an, daß der Lohn in England einer Ermäßigung fähig sei.

Herr Stumm: Sind diese jetzigen hohen Löhne trotz der Kalamitäten in England nicht auf die Bestrebungen der Trade Unions zurückzuführen?

*) Die Arbeitslöhne der ausländischen Eisenindustrie.

Digitized by Google

Herr Thielen: In Middlesborough nicht, da ist das Wesen der Streiks nicht so entwickelt, und ich glaube, in der letzten Zeit hat der englische Arbeiter wohl die Lust verloren, einen Streik vorzunehmen; der letzte Streik ist, so viel ich weiß, der in Schottland gewesen, und das ist doch schon eine lange Reihe von Monaten her.

Herr Stumm: Glaubt man an ein baldiges weiteres Heruntergehen der Löhne in England auch für die Hüttenleute?

Herr Thielen: Ja. Der erste Puddler in England wird bis 6 Sh. und der Bergmann 4—4,8 Sh. vielleicht verdienen für zehnstündige Arbeit. Wir hatten auf unserer Kohlengrube im September einen Durchschnittslohn unter 3 Mark, es waren 2 Mark und einige 90 Pfennige. Dann sind die Preise der Lebensmittel in England nicht so wesentlich höher, besonders nicht für die Bedürfnisse der unteren Klassen.

Herr Stumm: Haben Sie mit den Brotpreisen Vergleiche angestellt?

Herr Thielen: Der Engländer bezahlt 6½ d. per Laib Brot, er bezahlt also das Pfund Brot mit etwas mehr als 1½ Sgr., und bei uns kostet das Pfund Brot 15—16 Pfennig; es ist also bei uns noch etwas billiger.

Herr Stumm: In welcher Weise wird nach Ihrer Ansicht durch Herabgehen der Löhne eine weitere Herabsetzung der Selbstkosten im Auslande stattfinden?

Herr Thielen*): Das habe ich bereits in den einzelnen Distrikten erwähnt.

c) Frachten.

Frage 1. Welche Frachtsätze bezahlen Sie für den Versand Ihrer Fabrikate nach Ihren Hauptabsatzgebieten?

Herr Thielen gibt seine Frachtsätze nach Süddeutschland und nach Berlin an und spricht von einem Schienenausnahmetarife nach Berlin.

*) S. 9.

Digitized by Google

Herr Stumm: Unter dem Spezialtarif II?

Herr Thielen: Er muß niedriger sein, sonst kann es kein Ausnahmetarif sein.

Herr Thielen berichtet, daß er für seinen Kohlenverkehr unverhältnismäßig hohe Fracht bezahlen müsse.

Frage 2. Auf welcher Basis sind die Eisenbahnfrachten für den Bezug Ihrer Materialien und für den Versand Ihrer Fabrikate konstruiert? Sind besondere Beschwerden dagegen zu erheben?

Herr Thielen erwähnt, daß er für den Kohlenverkehr auf kurze Entfernungen unverhältnismäßig hohe Fracht bezahlen müsse.

Herr Stumm: Wird diese für alle kleinen Entfernungen auf Transporte für Kohlen angewandt?

Herr Thielen: Wenn wir bloß über die Geleise müssen, dann nicht.

Herr Stumm: Wann hat die Erhöhung stattgefunden?

Herr Thielen: Die erste Erhöhung war im Jahre 1874, ist aber nicht ganz zur Anwendung gekommen, weil die Rheinische Bahn sich nicht beteiligen wollte.

Herr Stumm: Ist dieser Zuschlag noch heute bestehend?

Herr Thielen: Nein, der ist wieder zum großen Teile gefallen, der Lokalverkehr ist aber immer höher belastet gewesen.

Herr Stumm: Ich glaube, es ist ein Irrtum der Interessenten. Es sind Klagen erhoben worden, daß in den letzten Jahren nach Einführung des neuen Tarifsystems gerade am Niederrhein und in Westfalen eine erhebliche Erhöhung nicht bloß der Zechenbahnen, sondern auch der kleineren Werke überhaupt dadurch hervorgerufen sei, daß nicht der Frachtsatz, aber die Expeditionsgebühr erhöht ist, so daß diejenigen, welche auf kleine Entfernungen transportieren, durch Einführung des neuen Tarifsystems geschädigt sind.

Herr Thielen gibt dieses zu.

Digitized by Google

Herr Thielen gibt an, die Expeditionsgebühren hätten auch geschwankt.

Herr Stumm: Ich glaube, wir dürfen nicht vorgreifen, der Herr Sachverständige hat gesagt, daß dies sein Fach nicht sei.

Frage 3. Genießt das Ausland billigere Frachten als Sie, und in welcher Weise macht sich dies geltend?

Frage 4. Wird das Ausland durch Differentialtarife auf deutschen Bahnen begünstigt?

Herr Thielen bittet, die Fragen andern Sachverständigen vorzulegen.

d) Verkaufspreise.

Frage 1. Welche Verkaufspreise erzielen Sie gegenwärtig für die wichtigsten Rohmaterialien und Fabrikate Ihrer Werke am Ursprungsorte?

Herr Thielen gibt die Zahlen der Verkaufspreise an.

Herr Stumm: Sind das die Nettoverkaufspreise?

Herr Thielen: Es sind die Verkaufspreise per drei Monat mit 1½ Prozent Skonto, bei Roheisen zwei Prozent. Wir haben die Verkaufspreise immer zu drei Monaten gestellt und dann den Skonto von unserm Generalunkostenkonto abgesetzt.

Herr Stumm: Ich kenne Werke, wo das entschieden nicht Sitte ist, sondern wo das an dem Verkaufspreis in Abzug kommt. Es ist zwar ganz gleich, wie man rechnet, ich will nur konstatieren, daß diese Art der Buchung nicht immer so geschieht.

Vorsitzender: Der Effekt ist wohl derselbe.

Herr Stumm: Nicht im Vergleich zu den Verkaufspreisen des Auslandes.

Herr Thielen: Die Bedingungen sind beim Ausland außerordentlich schwankend; es kommt vor, daß erst in vier Monaten

Digitized by Google

Nimessenzahlung erfolgt; in Rußland muß man oft noch länger warten.

Herr Stumm*): Ich möchte noch eine Frage einschieben. Sie haben den Verkaufspreis der Bessemerschienen mit 135 bis 150 Mark und den Selbstkostenpreis für Stahlschienen mit 126 Mark angegeben. Woran liegt es nun, daß die Differenz von 10 bis 15 Mark zwischen Verkaufspreis und Selbstkosten nicht zu einer höheren Dividende führt?

Herr Thielen: Wir fabrizieren nur ein mäßiges Quantum Stahlschienen, etwa 24 000 Tons per Jahr. Daraus resultieren, wenn man die Verkaufspreise mit den Selbstkosten vergleicht, ca. 240 000 Mark Ueberschuß. Darauf müssen die Generalunkosten verrechnet werden, die 1877/78 bei uns einen großen Teil des Bruttoverdienstes absorbierten.

Herr Stumm: Sie haben aber bei der Beantwortung der Frage A. I. 3. Ihre Selbstkosten in anderer Weise angegeben?

Herr Thielen: Das sind die Kosten der einzelnen Hüttenwerke. Die Generalunkosten usw. werden nachträglich zur Verrechnung gebracht, die z. B. 1877/78 3½ Prozent der Verkaufspreise betrugen.

Herr Stumm: Um Irrtümer beim Durchlesen des Stenogramms zu vermeiden, will ich darauf aufmerksam machen, daß die eigentlichen Generalunkosten bei den Selbstkosten (A. I. 4.) nicht einbegriffen worden sind.

Frage 2. Wie steht es damit bei andern Werken Ihrer Gegend?

Herr Thielen: Wie bei uns.

Frage 3. Welche Veränderungen haben die Verkaufspreise seit 1869 erfahren?

Folgt eine Verkaufsstatistik.

---

*) S. 10.

Digitized by Google

Frage 4. *) Werden verschiedene Preise für In- und Ausländer, für näher und entfernter wohnende, für kleinere und größere Abnehmer gestellt?

Herr Thielen: Ja, es werden verschiedene Preise gestellt, je nach der Konkurrenz, der man zu begegnen hat.

Herr Stumm: Ist der Unterschied bedeutend?

Herr Thielen: Bei Stabeisen haben wir etwas ungünstigere Preise nach den Ostseehäfen, um der englischen Konkurrenz zu begegnen.

Herr Stumm: Ich möchte hierbei fragen, ob für den Export nach dem Auslande, namentlich für Stahlschienen, andere Preise gezahlt werden als für das Inland?

Herr Thielen: Gewiß. Im allgemeinen ist es richtig, daß die Bahnen, die uns für Transporte verpflichtet sind, höhere Preise zahlen.

e) Kreditverhältnisse.

Frage 1. Finden die Werke Ihres Distriktes Schwierigkeiten, um sich das nötige Betriebskapital zu erhalten, beziehungsweise solches zu beschaffen?

Herr Thielen: Ja gewiß, einzelne Werke haben solche Schwierigkeiten gefunden, daß sie genötigt wurden, den Betrieb einzustellen, andern ist die Fortführung nur durch große Opfer möglich geworden.

Herr Stumm: Sie haben aber keine Schwierigkeiten gefunden?

Herr Thielen: Wir speziell nicht.

Frage 3. Welchen Kredit nehmen Sie für den Bezug von Rohmaterialien und Halbfabrikaten in Anspruch und welche Zahlungs-

*) S. 12.

Digitized by Google

bedingungen legen Sie dem Verkaufe Ihrer Fabrikate zu Grunde?

Herr Thielen: Unsere Roheiseneinkäufe in England werden bis zum 15. des der Lieferung folgenden Monats mit 2½ Prozent Skonto reguliert, Erze und Kohlen werden meistens bar bezahlt.

Herr Stumm: Wird das auch im Interessenkonto angesetzt?

Herr Thielen: Diese Skontoabzüge werden diesem Interessenkonto (Generalunkostenkonto) gutgeschrieben, kommen also indirekt durch Verringerung der Generalkosten den Selbstkosten zugute.

Herr Stumm: Auf dem Interessenkonto buchen Sie also nur Zinsen, die gezahlt werden, und was geschieht nun, wenn Sie beispielsweise 2½ Prozent Skonto vergüten oder erhalten?

Herr Thielen: Das wird gleich von der Rechnung abgezogen, so daß die Selbstkosten geringer werden und das Eisen zum wirklichen Werte in den Selbstkosten berechnet wird.

f) Einfluß der Gesetzgebung.

Frage 1. In welcher Weise macht sich die vaterländische Gesetzgebung hinsichtlich Ihrer Produktionsbedingungen im Vergleich mit denen des Auslandes geltend?

Frage 2. Wie wirken in dieser Beziehung namentlich unsere Besteuerungssysteme, die Gewerbeordnung, das Berggesetz,*) die allgemeine Wehrpflicht, die Schulpflicht, die Aktiengesetzgebung usw.?

Herr Huber: Hat in England der Arbeiter gar keine Kommunalsteuer zu zahlen?

Herr Thielen: Ja, eine geringe, wenn er Hausbesitzer ist, außerdem muß er dann für Wasser und dergl. bezahlen.

Herr Stumm: Das ist ganz so wie in Baiern. Was Sie sagen, gilt für Preußen, aber in Baiern bezahlt der Arbeiter so gut wie keine Kommunalsteuern.

*) S. 14.

Digitized by Google

g) Allgemeine Lage.

Frage 1. Sind die Unternehmungen der Eisenindustrie in Ihrem Distrikte zur Zeit vollauf beschäftigt?

Herr Thielen gibt die Arbeitsverhältnisse in seinen verschiedenen Werken an.

Herr Stumm: Wie ist die Produktionsfähigkeit der Oefen?

Herr Thielen: Die Zahl der Oefen ist, wenigstens seit einem Jahr, dieselbe geblieben, wir können 60 000 bis 70 000 Kilo pro Tag produzieren.

Frage 2. Welche Rentabilität erzielen sie?

Herr Thielen: Seit 1875 haben wir gar keine Rentabilität, nur die notwendigsten Abschreibungen konnten im Jahre 1877/78 vorgenommen werden.

Frage 3. Wie haben sich diese Verhältnisse seit 1869 entwickelt?

Herr Thielen macht entsprechende Angaben.

Herr Stumm: Wie verhält es sich mit den Bankierschulden?

Herr Thielen: In die Bankierschuld sind wir gekommen durch die Anschläge, welche Ende der sechziger Jahre und Anfang der siebziger gemacht waren, und wie die Sache im Jahre 1873 ausgeführt wurde, kosteten die Materialien mehr als das doppelte, als veranschlagt war.

Herr Huber: Vielleicht reichen Sie nachträglich über die Abschreibungen eine Tabelle ein.

Herr Thielen: Wenn Sie gestatten, daß dieselbe nachträglich eingeliefert wird, will ich es gern tun.

Herr Stumm: Dagegen habe ich nichts, aber so sehr ich auch damit einverstanden bin, möchte ich doch solche Fragen auf die sofortige Beantwortung durch den Sachverständigen

Digitized by Google

beschränken; wenn die Herren erst zu Hause sind und uns dann noch Nachricht zukommen lassen, dann kommen wir nicht zu Ende. Also im Prinzip bin ich dagegen, aber im einzelnen Falle bin ich damit einverstanden, wenn es dem Herrn nachträglich gestattet wird.

II. Wirkung der ausländischen Konkurrenz auf dem deutschen Markte.

Frage 2.*) Führt das Ausland erhebliche Quantitäten von Erzeugnissen der Eisenindustrie auf Ihrem Markte ein? In welcher Weise sind Sie selbst an dieser Einfuhr beteiligt?

Herr Thielen bejaht die erste Frage und teilt mit, daß durch die Konkurrenz des Auslandes dem Inlande Geschäfte verloren gingen.

Herr Stumm: Bessemerroheisen ist zum Teil vom Auslande bezogen?

Herr Thielen: Ja!

Herr Stumm: In der Gußwarenbranche sind Sie nicht beteiligt?

Herr Thielen: Nein.

Herr Stumm: Haben Sie die Mitteilungen verglichen, die namentlich Seraing über seine Erfahrungen auf dem deutschen Markt auf der Pariser Ausstellung gemacht hat?

Herr Thielen: Ich habe sie in der Hand gehabt und auch die nötigen Zahlen gegenüber gestellt, habe sie aber augenblicklich nicht gegenwärtig. Seit dem August 1877 sind wir fast bei allen bedeutenden Schienengeschäften vom Auslande unterboten worden.

Herr Stumm: Welches ist der größte Unterschied, welcher zwischen den Schienen von Seraing und den inländischen Preisen stattgefunden hat?

Herr Thielen: Ich habe das letzte Geschäft hier vor Augen,

*) S. 16.

das ist allerdings eine Privatbahn gewesen, die Köln-Mindener Bahn, die hatte drei Millionen Kilo Schienen ausgeschrieben am 20. September 1878; darauf hat Cockerill eine Offerte zu 123 Mark franko Deutz abgegeben, billiger als wir, wir sind herunter gegangen auf 142 Mark und haben das Geschäft bekommen.

Herr Meier: Liegt das nicht auch an Ihrer Qualität, welche besser ist?

Herr Stumm: Ich glaube, da kommen wir in eine eigentümliche Diskussion hinein. Liefert Seraing ein anderes Material als die deutschen Werke?

Herr Thielen: Nein, daß ich nicht sagen könnte.

Herr Stumm: Ist Ihnen das letzte Geschäft von der Nassauischen Bahn nicht bekannt?

Herr Thielen: Seraing hatte 135 Mark geboten und wir 145 Mark, da haben wir allerdings zurückgehen müssen.

Frage 4. Würde sich dies Verhältnis durch Wiedereinführung resp. Erhöhung deutscher Zölle ändern?

Herr Thielen: Ja, es handelt sich da um minime Quantitäten, und das würde sich wesentlich ändern, wenn die Zölle hergestellt würden und ein genügender Schutz gegeben würde.

Herr Thielen bemerkt, daß man dann nicht mehr ohne jeden Verdienst arbeiten müßte.

Herr Stumm: Würden Sie aber der Ansicht sein, daß durch die Einführung eines derartigen Zolles die Einfuhr des fremden Materials überhaupt beschränkt resp. ganz gehoben würde?

Herr Thielen: Ich glaube, daß die Einfuhr dann auf ein Minimum zurückgeführt würde.

Frage 5.*) Inwieweit influiert das Ausland auf Ihre Verkaufspreise?

Herr Stumm: Ich möchte fragen, wenn wir einen Zoll von 10 Mark einführten oder in England eine Hausse von

*) S. 17.

Digitized by Google

10 Sh. einträte, würden Sie dann in der Lage sein, Ihren Preis gegenüber der englischen Konkurrenz zu erhöhen?

Herr Thielen: Bei einem Zoll von 10 Mark, also 50 Pfennig per Zentner, würde die Konkurrenz des Inlandes genügen, die Preise auf dem richtigen Niveau zu erhalten.

Herr Stumm: Trifft das auch für gewisse Gießereiroheisensorten zu?

Herr Thielen: Nicht so wie beim Puddeleisen.

Herr Stumm: Warum kommt aber englisches Gießereiroheisen noch herein?

Herr Thielen: Weil England zu einem Preise arbeitet, den wir nicht machen können.

Herr Stumm: Wenn aber ein Zoll darauf gelegt wird und das englische Eisen steigt, so würde doch auch das deutsche Eisen steigen?

Herr Thielen: Die Grenze ist noch sehr weit.

Herr Stumm: Ich wollte nur einfach wissen: würde die Einführung eines solchen Zolles von 10 Mark eine Erhöhung der Verkaufspreise im Auslande ermöglichen?

Herr Thielen: Das muß ich in dieser Allgemeinheit bejahen.

Frage 12. In welcher Weise würde sich die Konkurrenz des*) Auslandes geltend machen, wenn solche Begünstigungen in Wegfall kommen?

Herr Thielen bemerkt, daß dann der Osten für das Inland verloren wäre.

Herr Stumm: Aber glauben Sie, wenn die Begünstigung des preußischen Handelsministers in dieser Beziehung wegfiele, daß die Stahlfabrikation in Deutschland dann überhaupt noch möglich wäre?

Herr Thielen erklärt, daß ohne Begünstigung der deutschen Stahlschienen die deutsche Stahlschienenindustrie zum Erliegen kommen müsse.

---

*) S. 18.

Digitized by Google

Herr Huber: Bestanden solche Begünstigungen schon in früheren Jahren?

Herr Thielen: Solange die Zölle bestanden, war das nicht nötig.

Herr Stumm: Davon ist mir nichts bekannt, das möchte ich konstatiert haben. Mir ist von einer solchen Begünstigung nichts bekannt, im Gegenteil, die Behörden haben früher sogar Ausländer bevorzugt, wenn sie gleiche Preise gestellt haben.

Herr Thielen erklärt, daß er Preise gemacht habe, die nur den mäßigsten Verdienst gelassen hätten.

Herr Stumm: Sie würden der Ansicht sein, daß die Herstellung deutscher Stahlschienen nicht möglich sein würde zu Preisen, wie sie Cockerill übernommen hat?

Herr Thielen: Das würde uns wenigstens keinen Verdienst lassen.

Frage 16. Ist dies (die Einführung von Betriebsverbesserungen) im konkurrierenden Auslande in höherem oder geringerem Grade der Fall gewesen?

Herr Thielen erklärt, daß die Engländer in den letzten Jahren wesentliche Betriebsverbesserungen eingeführt hätten und größere Mengen erzeugten.

Herr Huber: Also der technische Betrieb ist in England nicht vollkommener?

Herr Thielen: Nein, ich glaube sogar, daß in England in mancher Beziehung schlechter gearbeitet wird.

Herr Stumm: Würde England nicht dadurch, daß es seinen Betrieb vervollkommnet, noch weiter kommen?

Herr Thielen: Ja, wenn England seine Ingenieure wissenschaftlich ausbilden würde, wie es hier geschieht, wenn es das Obermeistersystem aufgeben würde, so glaube ich *) entschieden, daß England billigere Selbstkosten erreichen wird.

*) S. 19.

Digitized by Google

Frage 19. Welchen Einfluß würde ein Aufschwung im allgemeinen oder in einzelnen Zweigen des deutschen gewerblichen Lebens auf eine Verminderung oder Vermehrung der ausländischen Konkurrenz ausüben?

Herr Stumm: Wie ist hierbei der Steinkohlenbergbau beteiligt?

Herr Thielen: Es hat nichts eine so große Verarmung der früher wohlhabenden Klassen herbeigeführt als gerade die Lage des Steinkohlenbergbaues; wer bei uns ein kleines Vermögen hat, besitzt fast immer einen Teil desselben in Kuxen.

III. Die deutsche Eisenindustrie auf auswärtigem Markte und der Einfluß ausländischer Zollsätze.

Frage 3. In welcher Weise hat der Export seit 1869 ab- und zugenommen?

Herr Thielen: Darüber geben die statistischen Aufstellungen Zahlen, deren Richtigkeit wir noch nicht kontrollieren konnten; ich glaube aber wohl, daß die Verhältnisse, die bei uns gelten, bei unsern Nachbarwerken analoge sind.

Herr Stumm: Ich möchte darauf aufmerksam machen, daß ihre Gegend in Deutschland nahe die bestgelegene ist, besonders Oberhausen und Ruhrort.

Frage 5. *) Hat die Ermäßigung resp. Aufhebung der deutschen Zölle Einfluß auf den Export ausgeübt und inwieweit würde derselbe durch Wiedereinführung von Zöllen beeinträchtigt werden?

Herr Stumm: Würde die Preiserhöhung der Stahlschienen nicht den Export der Stahlschienen vermindern?

Herr Thielen: Nein. Der Preis würde sich entschieden erhöhen, wenn mehr geboten wird.

---

*) S. 20.

Digitized by Google

Frage 6. Durch welche Maßregeln könnten diese Nachteile ausgeglichen werden?

Herr Stumm: Die Frage bezieht sich darauf, daß ein Werk ausländisches Rohmaterial bezieht. Es kann ja Werke geben, die ausschließlich ausländisches Roheisen beziehen. Welche Maßregeln würden Sie vorschlagen, um diesen Werken genehm zu werden?

Herr Thielen: Vom Standpunkt des eigenen Interesses würde ich es nicht sehr bedauern, wenn die Werke, die ihr Rohmaterial und Halbfabrikate vom Auslande beziehen, durch die Zölle in etwas geschädigt würden gegenüber den andern, die inländische Rohmaterialien benutzen. Ich betrachte ein Werk, welches seine Rohmaterialien vom Auslande bezieht und hier veredelt, als des Schutzes würdig, aber es hat nicht den Wert für die Vermehrung des Nationalwohlstandes als ein Werk, welches seine Kohle, Erze usw. aus eigenen Gruben fördert. Jedoch wäre ein Ausgleich in zweckmäßiger Weise wohl geboten. Ich würde aber nicht für die französische Weise sein, mit welcher viel Mißbrauch getrieben wird. . . . . Ich dächte in der Weise, daß z. B. die Werke für jede Tonne Roheisen, die sie einführen, einen Schein bekommen über bezahlten Zoll, und diesen Zoll zurückbekommen, wenn sie ein Quantum fertiger Ware ausführen.

Herr Stumm: Das ist aber genau das französische System: die Leute können ja das Roheisen, welches sie einführen, an dritte weiter verkaufen, daran kann niemand sie hindern.

Frage 9. Welche Vorteile und Nachteile üben auswärtige Ausfuhrvergütungen (acquits à caution) auf den Export der Produkte der deutschen Eisenindustrie aus?

Herr Stumm: Ich denke, in der Schweiz kommen Sie mit den acquits à caution recht scharf in Berührung?

Herr Thielen: Wir liefern nach der Schweiz nur Stahlschienen und haben dort nur ein einziges Mal Creuzot gefunden, und zwar durch ausnahmsweise billige Fracht.

Digitized by Google

IV. Maßregeln zur Hebung der deutschen Eisenindustrie.

Frage 4.*) Welche Nachteile und Vorteile würden aus der Wiedereinführung solcher Zollsätze entstehen:

a) für die Eisenindustrie selbst,

b) für den Handel, die Transportinteressenten und die Konsumenten?

Es taucht die Frage auf, ob höhere Löhne der Eisenarbeiter z. B. auch der Textilindustrie zugute kommen würden.

Herr Stumm: Ich würde vorschlagen, einen Textilsachverständigen zu Rate zu ziehen, um jeden Zweifel an der Richtigkeit der Behauptung des Herrn Sachverständigen zu beseitigen.

Vorsitzender**): Sie, Herr Stumm, wünschen also, daß ein Sachverständiger der Textilindustrie zu Rate gezogen wird?

Herr Stumm: Nur, sobald die Ansichten im Gegensatz stehen oder wenn Zweifel bestehen bleiben.

Herr Huber***): Eine „Grenzstrecken-Statistik" wie die schweizerische gibt keine Auskunft über Herkunft resp. schließliche Bestimmung der Ware. Sie beschränkt sich lediglich auf Konstatierung des Uebergangs der Ware über eine bestimmte Grenzlinie.

Herr Stumm: Ein solcher Irrtum kommt selbst in Regierungsvorlagen vor.

*) S. 21.
**) S. 22.
***) S. 23.

Digitized by Google

Zweite Vernehmung am 6. November 1878

Sachverständiger: Herr Poensgen aus Düsseldorf.

I. Wirtschaftliche Lage der deutschen Eisenindustrie an und für sich und mit Rücksicht auf die Produktionsverhältnisse des Auslandes.

a) Selbstkosten.

Frage 1.*) Wie stellen sich die Selbstkosten für die wichtigsten Rohmaterialien, Halbfabrikate und Fabrikate Ihrer Werke?

Herr Poensgen: Der Kohlenpreis loco Werk stellt sich im ganzen auf 7 Mark für 1000 Kilogramm.

Herr Stumm: Es wird sich also aus Ihren Angaben nur schließen lassen auf den Selbstkostenpreis der Röhrenfabrikation, falls sie mit gekauftem Material arbeitet; ich glaube aber, daß die Enquete darauf Wert legen muß, auch die Selbstkosten der Röhren zu ermitteln, falls sie aus eigenen Rohmaterialien hergestellt werden, weil ich fürchte, daß unsere Mandatgeber, wenn wir ihnen nur das Resultat der Selbstkosten der Röhren vorlegen, die bei Ankauf von Bandeisen und Blechen gemacht werden, damit nicht zufrieden gestellt sein werden, und daß sie beispielsweise werden wissen wollen, wieviel die Selbstkosten des Düsseldorfer Röhrenwalzwerkes bei **) Zugrundelegung der Selbstkosten der Rohmaterialien, soweit dieselben nicht gekauft werden, betragen.

Würden Sie vielleicht in der Lage sein, uns darüber Mitteilungen zu machen?

Herr Poensgen: Ich würde auch dazu wohl in der Lage sein, doch habe ich diesen Modus der Preisberechnung gewählt für

*) S. 25.
**) S. 26.

Digitized by Google

die Kohlen unseres Werkes, um einen gleichmäßigen Maßstab auch für andere benachbarte Werke zu geben. Sie können annehmen, daß die Selbstkosten der Röhren unter Zugrundelegung des Roheisenpreises und unter Vernachlässigung des Gewinns im Eisenwalzwerk sich um 15—20 Mark billiger per 1000 Kilogramm stellen. Also statt 210 Mark Selbstkosten für Gasrohr würde sich dieser auf ca. 195 Mark stellen, der Selbstkostenpreis der Siederohre auf 310—315 Mark.

Herr Stumm: Dann wollte ich mir die Frage erlauben, sind die Selbstkosten der verschiedenen Arten von Röhren so nahe aneinanderliegend, daß man überhaupt Durchschnittspreise machen kann? Ist der Herstellungspreis z. B. von Siederöhren für Dampfkessel nicht erheblich niedriger als der für Lokomotiven?

Herr Poensgen: Wenn der Durchschnittsselbstkostenpreis der ordinären Siederöhren für den Handel, auf der ersten Grundlage berechnet, sich auf 330 Mark stellt, so würde der Kostenpreis für diejenigen für Lokomotiven mindestens 360 Mark sein und der für gewöhnliche Dampfkessel 310 Mark, das würde ungefähr das Verhältnis sein.

Herr Stumm: Und welches würde wohl der Selbstkostenpreis der billigsten Röhren sein, die aus Blech oder Eisen dargestellt werden?

Herr Poensgen: Freilich, wenn Sie Röhren von 8 Zoll äußerer Weite und andere von 2 Zoll in Hinsicht des Produktionsquantums vergleichen, so findet dabei allerdings ein Unterschied statt; wo aber fixierte Selbstkosten pro Schicht herrschen, kommen 1000 Kilogramm von diesen kleinen Röhren ganz anders zu stehen als die größeren.

Herr Stumm: Das Roheisen kaufen Sie ausschließlich?

Herr Poensgen: Ja.

Herr Stumm: Welche Qualitäten werden dazu genommen?

Herr Poensgen: Zu den Gasröhren wird Luxemburger mit Spiegeleisen gemischt, und zu den Siederöhren wird ein Teil von Holzkohleneisen genommen und dann die besten Qualitäten Koksroheisen aus bestem Siegerländer und nassauischen Erzen und aus Nassau beispielsweise von Sophienhütte.

Digitized by Google

Herr Stumm: Welche Durchschnittspreise für Roheisen haben Sie sich zusammengestellt?

Herr Poensgen: Wir haben einen Durchschnittspreis für Luxemburger Roheisen von 58 bis 59 Frcs. Das Luxemburger kostet 46½ Frcs. loco Dommeldingen, und dazu kommt die Fracht mit ca. 8½ Mark per 1000 Kilogramm, das macht zusammen 45 Mark.

Herr Stumm: Sind bei der Berechnung der Fabrikate Generalspesen mit einbegriffen?

Herr Poensgen: Ja, insofern es die direkten Fabrikationsunkosten betrifft; alle Zinsen und Amortisationskosten sind in der Selbstkostenberechnung nicht mit einbegriffen.

Herr Stumm: Wenn ich den Herrn Sachverständigen richtig verstanden habe, möchte er uns nur die Preise für die Röhrenfabrikation im Detail angeben, aber nicht die für seine übrigen Fabrikate?

Herr Poensgen: Allgemeine Mitteilungen kann ich da wohl machen, aber nicht detaillierte.

Herr Poensgen erklärt die Berechnung über Selbstkosten von zwei Sorten Draht.

Herr Stumm: Welche Dimensionen verstehen Sie unter der Bezeichnung Walzdraht?

Herr Poensgen: 5¼ Millimeter oder Nr. 5 engl.; wenn wir 4½ Millimeter Nr. 7 engl. anfertigen, dann stellt sich der Selbstkostenpreis um 2 Mark höher.

Herr Stumm: Hinsichtlich der Walzdrahtfabrikation entsprechen Ihre Werke vollständig den Anforderungen der neueren Zeit?

Herr Poensgen: Es ist das neueste und beste, was es gibt, nur noch nicht das, was man anstrebt, was aber bis jetzt noch nicht gelungen ist: vollständige mechanische Herstellung.

Herr Stumm: Walzen Sie auf einer besonderen Walzenstraße vor?

Herr Poensgen*): Wir walzen auf einer besonderen Vorwalze.

---

*) S. 27.

Digitized by Google

Herr Stumm: Ich möchte die Frage bestimmt dahin richten, ob die Walzenstraße, welche sie betreiben, nach dem augenblicklichen Stande der Technik allen Anforderungen entspricht?

Herr Poensgen: Vollständig.

Herr v. Schloer: Ich wollte mir nur eine Frage erlauben zu meiner Vergewisserung. Wenn ich den Herrn Sachverständigen vollständig richtig verstanden habe, so kostet Walzdraht, das ist dasjenige Material, aus welchem Draht gezogen wird, ca. 130 bis 135 Mark?

Herr Poensgen: Ja! Wir fabrizieren bloß Walzdraht, unsere Abnehmer sind die Drahtwerke.

Herr Stumm: Ich möchte bemerken, daß der eben ausgedrückte Zweifel nicht ganz unberechtigt war, und das könnte wohl nachträglich in der Erklärung des Herrn Sachverständigen berichtigt werden.

Herr Poensgen: Es handelt sich um einen technischen Ausdruck, eine Abkürzung im gewöhnlichen Leben, wir nennen es Draht, ob gezogen oder Walzdraht.

Frage 2. Wie steht es damit bei andern Werken Ihrer Gegend?

Frage 3. Welchen Anteil an den Selbstkosten haben: die Förderkosten bezw. Ankaufspreise von Kohlen, Erzen, Zuschlägen, sowie überhaupt die Preise der bezogenen Rohmaterialien und Halbfabrikate, die Transportkosten derselben, die Arbeitslöhne, die allgemeinen Betriebs-, die Unterhaltungs- und die Generalkosten? (Welchen Anteil daran haben die Beamtengehälter?)

Herr Poensgen teilt mit, daß die andern Werke seiner Gegend dieselben Selbstkosten hätten wie das seine.

Herr Stumm: Welches sind die übrigen Röhrenwalzwerke?

Herr Poensgen führt dieselben auf.

Digitized by Google

Herr Stumm: Sie verstehen wohl unter Ihrer Fabrikation die geschweißten Röhren, die nicht genietet sind, und Sie sagten, daß Ihre Kollegen größtenteils Abnehmer von Ihnen seien; nun frage ich, verkaufen Sie diesen Abnehmern das Material zu demselben Preise, den Sie in Ihrer Darstellung als Selbstkostenpreis aufgeführt haben?

Herr Poensgen berichtet, daß die übrigen Werke zu demselben Selbstkostenpreise fabrizieren wie er selbst.

Herr Stumm: Ich glaube, die zweite Frage bezieht sich auch darauf, welchen Anteil an den Selbstkosten das Quantum Kohle hat, welches in diesem Falle für eine Tonne Röhren gebraucht wird?

Herr Poensgen: Per 1000 Kilogramm Gasröhren brauchen wir 2000 Kilogramm Kohlen, d. i. exkl. der Stockkohlen, weil wir bei der Röhrenfabrikation die abgehenden Gase nicht zur Dampferzeugung benutzen können.

Herr Poensgen gibt in Zahlen an, welchen Anteil der Eisenverbrauch von den Selbstkosten beträgt.

Herr Stumm: Können Sie nicht sagen, welchen Anteil die Amortisationsberechnung an Ihren Selbstkosten hat?

Herr Poensgen: Man berechnet dafür sechs Prozent.

Herr Stumm: Mit welchen Beträgen?

Herr Poensgen: Das würden also 6,60 Mark sein.

Frage 4. Wie berechnen Sie die Amortisation der bestehenden Anlagen und die Verzinsung der Anlagekapitalien? Sind diese Beträge unter Nr. 1 eingerechnet oder nicht?

Herr Poensgen gibt an, zu welchem Prozentsatze er die Gebäude, die Maschinen usw. amortisiert.

Herr Stumm: Ist darunter verstanden, daß, wenn beispielsweise ein Dampfkessel plötzlich ersetzt werden muß, derselbe auch in diese Amortisationsquote mit einbegriffen ist?

Herr Poensgen: Nein, diese werden aus dem Betriebe ersetzt.

Digitized by Google

Herr Stumm: Wenn Sie auch nicht näheren Aufschluß geben wollen — es liegt dies ja ziemlich nahe —, welche Verzinsung und Amortisierung Sie für die einzelnen Kapitalien berechnen, so können Sie doch vielleicht angeben, auf welchen Verkaufspreis oder Selbstkostenpreis Sie rechnen müssen, wenn Sie die Amortisation und gleichzeitig die Verzinsung des Anlagekapitals decken wollen?

Herr Poensgen*): Da müßten wir mindestens 10 Prozent annehmen, wie die Sachen heute stehen.

Herr Stumm: Sie würden also nicht die Zahlen angeben können, die sich anschließen würden an die Zahlen, welche Sie als Selbstkosten angegeben haben, wenn Sie die Amortisation und Verzinsung in Ansatz bringen?

Herr Poensgen: 210 Mark würden sich auf ca. 230 Mark und 330 Mark auf 365 Mark erhöhen.

Herr Stumm: Wie hoch würde sich der Zuschlag auf Drahteisen stellen?

Herr Poensgen: Für Drahteisen würde der Zuschlag sich höchstens auf 4 Mark stellen.

Herr Stumm: Würde derselbe Betrag auch auf die Halbfabrikate fallen?

Herr Huber frägt, was unter Amortisation zu verstehen sei.

Herr Poensgen: Unter Amortisation verstehen wir bloß das Herabschreiben der toten Werte. Wenn wir z. B. ein Wohnhaus erbauen, so sagen wir, das Wohnhaus hat einen naturgemäßen Verschleiß von zwei Prozent, diese müssen wir abschreiben, die Maschinen verschleißen mindestens fünf Prozent, diese müssen abgeschrieben werden.

Herr Poensgen weist auf die Notwendigkeit hin, möglichst hoch zu amortisieren, und führt dafür ein Beispiel an.

Herr Stumm: Würde es dann nicht richtiger sein, die Amortisation direkt auf die Selbstkosten zu schlagen, wenn dadurch auch der Betrag in der Bilanz ungünstiger erschiene, selbst auf die Gefahr hin, eine Unterbilanz zu machen?

Herr Poensgen: Ich glaube nicht.

*) S. 28.

Digitized by Google

Frage 6. Welches Anlagekapital steckt in Ihrem Unternehmen, und wie hat sich dasselbe seit 1869 entwickelt?

Frage 7. Steckt Gründergewinn darin, eventl. in welchem Maße?

Herr Poensgen bemerkt, in bezug auf das Anlagekapital könne er keine Auskunft geben, und berichtet über die Entwicklung seines Unternehmens, das von 1869—1873 regelmäßig zugenommen habe, und ferner, daß in dem Werke selbst keine Neubauten gemacht worden seien, sondern daß man, durch die Not gezwungen, Ersparnisse hätte einführen müssen.

Herr Stumm: Eine neue Einschießung von Kapitalien hat seit 1869 nicht stattgefunden?

Herr Poensgen: Nein.

Herr Stumm: Ist Ihr Werk noch Familienbesitzung?

Herr Poensgen: Nein, Aktiengesellschaft.

Herr Stumm: Sind bei der Umwandlung in die Aktiengesellschaft nicht Gewinne gemacht worden, oder ist es reine Familiensache geblieben?

Herr Poensgen*): Es sind dieselben Leute geblieben, man hat sich nur verständigt über die Art und Weise, wie die verschiedenen Werte eingesetzt würden.

Frage 8. Produziert das konkurrierende Ausland billiger? In welchem Maße und aus welchen Gründen ist dies der Fall?

Herr Poensgen: Die einzige Konkurrenz für uns bietet England und Schottland.

Herr Stumm: Nehmen Sie an, daß die Engländer dieselben Materialpreise haben wie Sie?

Herr Poensgen: Die Materialpreise sind annähernd den unsrigen gleich.

Herr Stumm: Sie haben keine Berechnung gemacht,

*) S. 29.

Digitized by Google

wieviel von den 10 Prozent (welche die Engländer an Fracht durch ihre Kanäle sparen) auf die Erze und Kohlen kommt?

Herr Poensgen: Nein.

Herr Stumm: Wie steht es mit den Steinkohlenpreisen in England?

Herr Poensgen: Die Steinkohlen kosten im Birminghamer Bezirk etwas mehr als bei uns, in Schottland etwas weniger.

Herr Stumm: Würden Sie uns jene Differenz von 10 Prozent etwas näher detaillieren können, z. B. bezüglich der Arbeitslöhne?

Herr Poensgen: Der Tagelöhner in England verdient etwas mehr als bei uns, der Facharbeiter genau dasselbe; aber seine Leistungsfähigkeit ist unendlich viel größer, eben wegen des größeren Alters der Industrie.

Herr Stumm: Wie hoch berechnen Sie diesen Faktor?

Herr Poensgen: Mindestens mit 5 Prozent.

Herr Stumm: Dann blieben immer noch 3 Prozent übrig?

Herr Poensgen: Das liegt daran, daß die Engländer ganz billige Anlagen haben, die schon lange bestehen und zum Teil amortisiert sind.

Herr Stumm: Sie hatten aber vorhin gesagt, daß in diesen Selbstkosten die Amortisation nicht einbegriffen sei?

Herr Poensgen: In den Selbstkosten nicht, aber bei den Totalkosten kommt es doch in betracht.

Herr Meier: Die Engländer berechnen aber nicht die Zinsen und Amortisationskosten.

Herr Stumm: Das muß ich bestreiten. Wir können das zwar hier nicht näher ausmachen, aber soviel steht doch fest: der Engländer muß ebenso von Zinsen leben wie der Deutsche.

b) Arbeiterverhältnisse.

Frage 2. Sind bei Ihnen seit 1873 Arbeiter entlassen worden?

Herr Poensgen: Ja, ganz bedeutend.

Herr Stumm: Wieviel Leute beschäftigen Sie jetzt?

Digitized by Google

Herr Poensgen gibt seine Zahlen an und bemerkt, daß die Leistungsfähigkeit, seit die Löhne heruntergesetzt worden seien, etwas größer geworden sei.

Frage 4. Können die heutigen Löhne füglich herabgesetzt werden oder erheischen dieselben vielmehr eine Erhöhung?

Herr Poensgen führt aus, daß die Löhne nicht herabgesetzt werden können.

Herr Stumm: Was verdienen die Leute bei der Röhrenfabrikation?

Herr Poensgen: Es gibt da drei bis vier verschiedene Kategorien.

Herr Stumm: Wie stellt sich der Durchschnittslohn?

Herr Poensgen: Auf etwa 3,40 Mark bis 3,50 Mark.

Herr Stumm: Sind da die jugendlichen Arbeiter einbegriffen?

Herr Poensgen*): Ja, aber wir haben verhältnismäßig wenig jugendliche Arbeiter.

Herr Stumm: Was verdient der gewöhnliche Taglöhner?

Herr Poensgen: 2½ Mark.

Herr Stumm: Die Herunterfetzung würde wohl zur Folge haben, daß die Leute weggingen, aber sie würden noch nicht hungern? Oder sind die Lebensmittel in Düsseldorf so teuer, daß eine Herabsetzung des Lohnes ein Darben der Arbeiter zur Folge hätte?

Herr Poensgen bemerkt, daß die Arbeiter dann streiken würden.

Herr Stumm: Ist ein Herabgehen der landwirtschaftlichen Produkte im Preise in Ihrer Gegend anzunehmen?

Herr Poensgen: Voraussichtlich nicht in der nächsten Zeit.

Herr Stumm: Ist eine Herabsetzung der Wohnungsmieten zu erwarten?

---

*) S. 90.

Digitized by Google

Herr Poensgen: Was da erwartet werden kann, ist schon geschehen.

Herr Stumm: Würde eine Herabsetzung der Löhne ein Zurückgehen der Leistung zur Folge haben, wegen schlechterer Ernährung?

Herr Poensgen: Ganz entschieden.

Herr Stumm: Sie sind also der Ansicht, daß der vorteilhafte Einfluß der Lohnherabsetzung bereits sein Ende erreicht hat?

Herr Poensgen: Jawohl.

Frage 6. Welche Vorteile und Nachteile haben bisher Lohnerhöhungen auf die Arbeitsleistung sowie auf die Moralität der Arbeiter gehabt?

Herr Poensgen berichtet, daß, als man gezwungen war, die Löhne zu erhöhen (1873), die Moralitätsverhältnisse der Arbeiter bedeutend abgenommen haben.

Herr Stumm: Vielleicht auch infolge des Gefühls der Arbeiter, daß sie unentbehrlich waren, und infolge der größeren wirtschaftlichen Freiheit?

Herr Poensgen: Das letztere ist auch entschieden der Fall.

Herr Stumm: Haben nicht Kapitalansammlungen seitens der Arbeiter stattgefunden?

Herr Poensgen: Im Gegenteil, ich muß konstatieren, daß 1872/73 Leute, welche Geld in den Sparkassen hatten, es herauszogen, trotz des hohen Verdienstes.

Herr Stumm: Haben die Sparkasseneinlagen jetzt nicht abgenommen gegen 1873?

Herr Poensgen verneint dies.

Herr Stumm: Sie haben gesagt, daß 1869 mehr Arbeitsleistung stattgefunden hat; das scheint mir im Widerspruch zu stehen mit der offenbaren Zunahme der Arbeitsleistung in Ihrer Fabrik trotz der erhöhten Löhne.

Digitized by Google

Herr Poensgen: Vor 1872 hat keine Lohnerhöhung stattgefunden, sie trat erst Ende 1872/73 ein; bis dahin waren die Löhne vollständig stabil; im Laufe des Jahres 1872 trat ja erst langsam die Hausse ein.

Herr Stumm: Nichtsdestoweniger sind die Leistungen von 1873, wenn ich recht verstanden habe, nicht unter das Niveau von 1869 gegangen?

Herr Poensgen erwidert, daß die Einzelleistung des Arbeiters heruntergegangen, die Totalleistung des Werkes aber gestiegen sei.

Frage 8. Wie stehen die Arbeitslöhne unter gleichzeitiger Berücksichtigung der verschiedenen Arbeitsleistung in der Eisenindustrie des konkurrierenden Auslandes?

Herr Poensgen berichtet, daß die Tagelöhne des Auslandes ungefähr dieselben seien wie in Deutschland.

Herr Stumm: Findet eine Konkurrenz in der Schweiz statt?

Herr Poensgen: Nein.

Herr Stumm: Liefern Sie nach der Schweiz?

Herr Poensgen: Ja, wir begegnen in der Schweiz nur der englischen Konkurrenz.

c) Frachten.

Frage 1. Welche Frachtsätze bezahlen Sie für den Versand Ihrer Fabrikate nach Ihren Hauptabsatzgebieten?

Herr Poensgen gibt seine Frachtsätze an.

Herr Stumm: Basel ist reine Eisenbahnfracht?

Herr Poensgen: Ja, auf dem linken Ufer.

Digitized by Google

Frage 2. *) Auf welcher Basis sind die Eisenbahnfrachten für den Bezug Ihrer Materialien und für den Versand Ihrer Fabrikate konstruiert? Sind besondere Beschwerden dagegen zu erheben?

Herr Poensgen berichtet, die Materialien, die er beziehe, beruhten auf einer festen Expeditionsgebühr und auf Traktionen, und außerdem auf Zechenfrachten resp. Anschlußbahnfrachten. Die Expeditionsgebühr sei für einen Doppelwagen 12 Mark.

Herr Stumm: Für jede Entfernung besteht doch nicht diese Expeditionsgebühr von 12 Mark, beispielsweise für jede kleine Entfernung von einer halben Meile?

Herr Poensgen: Da ist ein anderer Satz.

Herr Stumm: Auf welcher Basis sind Ihre Frachtsätze von Luxemburg konstruiert?

Herr Poensgen: Wir bezahlen von Luxemburg bis zu uns per 1000 Kilogramm 8.50 Mark. und zwar von Esch.

Herr Stumm: Sie wissen nicht, wieviel Kilometer das sind?

Herr Poensgen: Nein.

Frage 3. Genießt das Ausland billigere Frachten als Sie, und in welcher Weise macht sich das geltend?

Herr Poensgen gibt seine Zahlen an.

Herr Stumm: Welche Punkte in Deutschland von einiger Bedeutung würden sich in der Fracht ungefähr gleichstellen zwischen England und Ihnen?

Herr Poensgen nennt verschiedene Städte und den Betrag der Frachten nach England.

Herr Stumm: Ich würde doch auf die Frage zurückkommen, die ich vorhin stellte: welches ist der Punkt resp. die Zone, in der sich Ihre und die englischen Frachten gleich stehen?

---

*) S. 31.

Digitized by Google

Herr Poensgen: Wien steht sich ungefähr gleich. In Deutschland selbst ist kein bedeutender Konsumplatz, wo wir gleiche Frachten mit England haben.

Frage 4. Wird das Ausland durch Differentialtarife auf deutschen Bahnen begünstigt?

Herr Poensgen: Ja, zugunsten Englands existieren Differentialtarife im Verkehr nach Rußland und Polen.

Herr Stumm: Hat der Herr Sachverständige sich nicht ausgerechnet, welcher Anteil auf die preußischen Bahnen kommt?

Herr Poensgen: Die genannten Zahlen stellen die Preise nur bis zur Grenze dar. Alexandrowo ist die russische Grenzstation.

Herr Poensgen*) berichtet, daß das englische Roheisen um 21 Prozent billiger nach Wien transportiert wird als das deutsche von Oberhausen, und nennt dieses einen Differentialtarif zugunsten Englands. Von Stettin nach Breslau sei die Stückgutfracht um 10 Mark geringer als von Berlin nach Breslau.

Herr Stumm: Wie kommt es, daß zwischen Stettin-Breslau und Berlin-Breslau eine solche Differenz besteht? Fahren die Leute alles als Stückgut oder in Wagenladungsklassen?

Herr Poensgen: Das kann ich nicht sagen.

Herr Stumm: Andere erhebliche Beschwerden gegen den Wagenladungstarif an sich und über den Stückgutsatz speziell haben Sie nicht?

Herr Poensgen: Die Frachten sind viel zu hoch. Es fehlt die zweite Stückgutklasse.

Herr Poensgen: Die Stückguttaxe ist verderblich für unsere Industrie. Wir können nicht an kleine Abnehmer verkaufen, weil diese nicht Wagenladungen beziehen. Die Differenz zwischen hundert und zweihundert Zentnern ist schon groß genug. Wir können auch nicht die Sammelstationen für kleinere Sendungen benutzen, dieselben sammeln wohl, es dauert aber immer drei bis vier Wochen, und das paßt unsern Abnehmern nicht.

---

*) S. 92.

Digitized by Google

Herr Stumm: Sie halten also die Rückkehr zu den ermäßigten Stückgutsätzen, wie sie bis vor zwei Jahren bestanden, für notwendig?

Herr Poensgen: Ja.

d) Verkaufspreise.

Frage 7. Verkauft das konkurrierende Ausland für den Export zu andern Preisen als für den einheimischen Markt, und in*) welchem Verhältnis und aus welchen Gründen geschieht dies?

Herr Poensgen berichtet, daß man in England einen großen Ueberschuß an Produktion habe, für den Deutschland, wo kein Zoll existiere, einen guten Markt und willige Abnehmer böte.

Herr Stumm: Wie groß ist die Anzahl der Röhrenwerke in England?

Herr Poensgen: Ich schätze nur die bedeutenderen dieser Werke 40 bis 50, von vielen kleineren sehe ich ganz ab.

Herr Stumm: Sind sie in einzelnen Distrikten konzentriert?

Herr Poensgen: Ja, der eine Distrikt ist in Schottland bei Glasgow, der die größten Massen fabriziert, am billigsten verkauft und dadurch die andern an Quantum überflügelt. Der zweite Distrikt ist in Wolverhampton bei Birmingham.

Herr Stumm: Dann wäre es wohl Ihre Auffassung, daß die englischen Werke brillante Geschäfte machen, wenn sie um 10 Prozent teurer verkaufen und um 10 Prozent billiger produzieren als Sie?

Herr Poensgen: In England ja, im Auslande nicht.

Herr Stumm: Bestehen Konventionen zwischen den englischen Werken in bezug auf die Festhaltung der Preise?

*) S. 33.

Herr Poensgen: Nein, sie haben aber feste Preise und geben davon Prozente.

Herr Stumm: Finden in England regelmäßige Zusammenkünfte statt?

Herr Poensgen: Ja, alle Vierteljahr.

e) Kreditverhältnisse.

Frage 4. Welchen Einfluß hat die neueste Entwickelung des Bank- und Münzwesens auf Ihre Produktionsverhältnisse ausgeübt?

Herr Poensgen: Auf unsere speziellen Verhältnisse hat es keinen Einfluß ausgeübt.

Herr Stumm: Nachteile durch die Einführung der Goldwährung haben Sie nicht beobachtet?

Herr Poensgen berichtet, daß jetzt derselbe Gegenstand 20 Prozent mehr koste nach der neuen Währung, obwohl die Summe denselben Namen habe.

f) Einfluß der Gesetzgebung.

Frage 1. In welcher Weise macht sich die vaterländische Gesetzgebung hinsichtlich Ihrer Produktionsbedingungen mit denen des Auslandes geltend?

Frage 2. Wie wirken in dieser Beziehung namentlich unsere Besteuerungssysteme, die Gewerbeordnung, das Berggesetz, die allgemeine Wehrpflicht, die Schulpflicht, die Aktiengesetzgebung usw.?

Herr Poensgen berichtet, daß das Besteuerungssystem schädlich auf die deutsche Industrie wirke; da dasselbe auch den Arbeiter träfe, so müsse ihm ein höherer Lohn gezahlt werden als in England, wo jedes Einkommen unter 100 £ steuerfrei sei. Ferner sei der Schulzwang in Deutschland bis zum 16. Jahre sehr nach-

Digitized by Google

teilig gegenüber demjenigen in England bis zum 12. Jahre usw.; sodann sei der Militärdienst sehr störend für den Arbeiter. Zuletzt erwähnt Herr Poensgen die Doppelbesteuerung, die für die Teilhaber seiner Firma entstanden sei, seit seine Fabrik zur Aktiengesellschaft geworden sei.

Herr Stumm*): Das liegt an der Gesetzgebung, die Kommunen können nicht anders. Haben Sie sich vielleicht berechnet, wie hoch sich der Nachteil pro Tonne beläuft?

Herr Poensgen: Darüber habe ich kein Bild.

Herr Stumm: Sie sagten, daß die Jungen bis zum 16. Jahre in der Schule sein müßten, sie sind aber doch nur bis zum 14. Jahre dazu verpflichtet. Von den Fortbildungsschulen, welche allerdings vom 14. bis 18. Jahre jugendliche Arbeiter verpflichten können, ist wohl in Ihrer Gegend ein Zwang nicht ausgegangen?

Uebrigens würden Sie nach der neuen Gewerbeordnungsnovelle ja auch eine kleinste Schicht für die Jungen einführen können.

Herr Poensgen: Die Zahl 16 gegen 14 war ein Irrtum. Unter zwölf Stunden können wir keine Schicht arbeiten, und für acht Stunden können wir nicht weniger bezahlen; denn der Arbeiter muß doch leben, und verschiedene Schichten für die jüngeren und die älteren Arbeiter würden nicht miteinander stimmen.

Herr Stumm: Haben Sie nicht die Erfahrung gemacht, daß die Disziplin und die Ordnungsliebe, die der Arbeiter vom Militär mitbringt, zum Teil die Nachteile ersetzt?

Herr Poensgen: Das dauert ein viertel oder ein halbes Jahr, dann ist bei dem Charakter unserer Arbeiter die ganze Geschichte beim alten.

g) Allgemeine Lage.

Frage 3. Wie haben sich diese Verhältnisse (Beschäftigung und Rentabilität) seit 1869 entwickelt?

Herr Poensgen berichtet, daß das Geschäft 1873 die höchste Dividende von 9 Prozent verteilt habe, danach sei es wieder zurückgegangen.

*) S. 34.

Digitized by Google

Herr Stumm: Werden Sie jetzt noch einen Ueberschuß machen?

Herr Poensgen: Vielleicht werden wir noch einen kleinen Ueberschuß machen.

II. Wirkung der ausländischen Konkurrenz auf dem deutschen Markte.

Frage 3.*) Werden vom Auslande Erzeugnisse der Eisenindustrie eingeführt, welche im Inlande überhaupt nicht oder nicht in gleicher Qualität hergestellt werden?

Herr Poensgen: Nein.

Herr Poensgen berichtet, daß Kratzendraht in der ganzen Welt aus schwedischem Eisen hergestellt werde.

Herr Stumm: Sind das große Quantitäten gewesen?

Herr Poensgen: Nein, die größte Produktion, die wir bei der Drahtzieherei mit 180 Feinscheiben erreichten, betrug 20—30 Zentner Kratzendraht pro Woche.

Frage 4. Würde sich dies Verhältnis durch Wiedereinführung resp. Erhöhung deutscher Zölle ändern?

Herr Poensgen: Ja, das würde sich entschieden ändern, weil die englische Konkurrenz dann nicht so stark wäre.

Frage 6. Konkurriert das Ausland auf Ihrem gesamten Absatzgebiete oder nur an einzelnen Stellen? Wo befinden sich die Grenzen?

Herr Poensgen: Es konkurriert auf unserm gesamten Absatzgebiete mehr oder minder heftig.

Herr Stumm: Wir haben gestern gehört, daß die Engländer mit ca. 7 Sh. nach Rotterdam kommen oder sogar nach der Ostsee.

---

*) S. 35.

Digitized by Google

Herr Poensgen bejaht dies und gibt nähere Angaben darüber.

Herr Stumm: Wir haben gestern gehört, daß von Rotterdam nach Ruhrort zu 3 Mark und von dort nach Mainz zu 6 Mark geschleppt wird.

Herr Poensgen gibt hierüber Zahlen an.

Frage 7. Wie stellen sich Ihre Verkaufspreise, mit denen des Auslandes verglichen, in den nach Deutschland importierenden Häfen und im Binnenlande?

Herr Poensgen: Das ist genau wie im Inlande, d. h. die Engländer schreiben uns auch dort die Preise vor.

Herr Poensgen teilt mit, daß er jetzt in Bremen genau dieselben billigeren Preise akzeptieren müsse, wie die Engländer sie stellten.

Herr Stumm: Bezieht sich das auch auf die Gesellschaft Weser?

Herr Poensgen: Auf die Weser wie auf den Norddeutschen Lloyd.

Frage 9. Welchen Anteil an der Exportfähigkeit des Auslandes nehmen dessen Exportbonifikationen (acquits à caution)?

Herr Poensgen berichtet, daß die acquits à caution auf den Absatz seiner Fabrikate gar keine Wirkung ausgeübt hätten.

Herr Stumm: Ich konstatiere, daß das auch niemals behauptet worden ist.

III. Die deutsche Eisenindustrie auf auswärtigem Markte und der Einfluß ausländischer Zollsätze.

Frage 5. Hat die Ermäßigung resp. Aufhebung der deutschen Zölle Einfluß auf den Export ausgeübt, und inwieweit würde derselbe durch Wiedereinführung von Zöllen beeinträchtigt werden?

Herr Poensgen*): Ich kann nur das Faktum konstatieren, daß, seitdem die Zölle zurückgegangen sind, die englische Konkurrenz

*) S. 89.

Digitized by Google

immer stärker hier aufgetreten ist und uns immer mehr das Feld unseres Absatzes in Deutschland verengt hat.

Herr Stumm: Sollte der Herr Sachverständige nicht die Erklärung darin finden, daß die Ziffern nur Bedeutung haben, wenn man sie in Verhältnis mit dem gesamten Konsum auf dem Markt bringt?

Herr Poensgen: Das ist allerdings eine Erklärung, die ich akzeptieren kann.

IV. Maßregeln zur Hebung der deutschen Eisenindustrie.

Frage 2. Kann darauf (auf die Wiedereinführung von Eisenzöllen) verzichtet werden, wenn das Ausland, und insbesondere unsere großen Nachbarstaaten, ihre Eisenzölle fallen lassen?

Herr Poensgen: Nein, es kann nicht darauf verzichtet werden, weil England, unser einziger Konkurrent, keine Zölle hat.

Herr Poensgen führt weiter aus, daß, wenn die Zölle für Rußland usw. fallen würden, die Konkurrenzverhältnisse dieselben blieben, er würde nicht gegen die englischen Röhrenfabriken in Rußland konkurrieren können.

Herr Stumm: Sie haben die Frage 1*) in bejahender Weise für die Röhrenindustrie beantwortet. Nun gebe ich zu, daß eine Rentabilität von 5 Prozent eine nicht besonders erfreuliche ist, indessen die Fortexistenz eines Werkes wird bei einem solchen mäßigen Zinsfuß doch nicht gefährdet?

Herr Poensgen: Eine Rentabilität von 5 Prozent ist nicht eine Rentabilität der Röhrenfabrikation, sondern der gesamten von uns betriebenen Fabrikation.

Herr Stumm**): Wenn Sie an dem einen Artikel

*) Frage IV, 1, lautet: Erfordert die Fortexistenz der deutschen Eisenindustrie die Wiedereinführung von Eisenzöllen?

**) S. 40.

Digitized by Google

weniger gewinnen, so gewinnen Sie an dem andern doch wohl um so mehr?

Herr Poensgen: Im vorigen Jahre haben wir im Durchschnitt, inkl. Verzinsung der Anlage, 5½ Prozent erzielt.

Frage 3. Wie hoch müssen andernfalls die deutschen Eisenzölle in minimo bemessen werden?

Herr Poensgen: 2,50 Mark pro Zentner.

Herr Stumm: Aus welchen Motiven?

Herr Poensgen: Um einerseits die Differenz zwischen den englischen und unsern Selbstkosten und anderseits zwischen unsern Selbstkosten und den Verkaufspreisen auszugleichen und um zu diesem Zwecke die ausländische Konkurrenz von unserm Markte tunlichst abzuhalten.

Herr Stumm: Sie haben aber angeführt, daß die Differenz in den Selbstkosten 20 Mark beträgt, während Sie einen Zoll von 50 Mark vorschlagen.

Frage 5. Welche sonstigen Maßregeln können zweckmäßig eingeführt werden, um die deutsche Eisenindustrie zu unterstützen, namentlich in bezug auf die Gesetzgebung und die Frachtverhältnisse?

Herr Poensgen: In bezug auf die Gesetzgebung müßte die Kommunalsteuergesetzgebung dahin geändert werden, daß die Arbeiter nicht so stark belastet werden, und in bezug auf die Frachtverhältnisse müßte eine Ermäßigung der Lokaltransporttarife und des Stückguttarifes stattfinden, sowie der Bau von Kanälen unternommen werden.

Herr Stumm: Ich möchte fragen, wer den Ausfall bei der Kommunalsteuer tragen soll?

Herr Poensgen: Es müssen indirekte Steuern auch für die Kommunen eingeführt werden, nach dem Beispiel von Frankreich, wo sich die Kommunen sehr gut dabei stehen, ohne den einzelnen zu belasten.

Digitized by Google

Frage 6. Vermögen solche Einrichtungen der Eisenindustrie Ersatz für den Wegfall der Zölle zu gewähren?

Herr Poensgen: Nein, heute nicht, weil diese Einrichtungen nicht so schnell durchzuführen sind.

Herr Stumm: Welchen Zoll halten Sie für Walzdraht für*) notwendig?

Herr Poensgen: Minime 1,50 Mark per Zentner, unter Zugrundelegung eines Roheisenzolls von 50 Pfennig per Zentner.

Herr Stumm: Sie würden glauben, daß dieser Zoll für alle Sorten genügen wird, ohne daß ein Unterschied gemacht wird nach aufwärts?

Herr Poensgen: Ich glaube wohl, da die meisten Werke z. B. den Draht Nr. 21 zu demselben Preise verkaufen wie Nr. 22. In besseren Qualitäten leisten wir vorzügliches; aber in ganz ordinären Qualitäten können wir gegen Belgien nicht aufkommen. Die belgischen Werke haben bedeutende Quantitäten Walzdraht nach Mülheim a. Rhein geschickt zu Preisen, gegen welche die deutsche Industrie nicht aufkommen kann.

Herr Stumm: Welchen Zoll würden Sie für Blech fordern?

Herr Poensgen: Das weiß ich nicht.

Herr Stumm: Sie fabrizieren doch Ihr eigenes Blech?

Herr Poensgen: Jawohl, aber nur für unsere eigene Röhrenfabrik.

*) „für" fehlt im Text.

Digitized by Google

Vierte Vernehmung am 8. November 1878*)

Sachverständiger: Herr de Wendel aus Hayingen in Lothringen.

I. Wirtschaftliche Lage der deutschen Eisenindustrie an und für sich und mit Rücksicht auf die Produktionsverhältnisse des Auslandes.

a) Selbstkosten.

Frage 1. Wie stellen sich die Selbstkosten für die wichtigsten Rohmaterialien, Halbfabrikate und Fabrikate Ihrer Werke?

Herr de Wendel: Für Erze zahlen wir 2,80 Mark pro Tonne, für Koks sehr verschiedene Preise, weil wir einen Teil derselben aus Belgien beziehen. Wir haben eine Koksbrennerei bei Saarbrücken und bei Lüttich, beziehen indessen auch Koks aus Westfalen. Natürlich haben diese drei Produktionsorte sehr verschiedene Preise. Saarbrücken ist sehr billig, aber die Bergwerksdirektion kann uns nur ein bestimmtes Quantum von Kohlen liefern, so daß wir nur etwa den dritten Teil dessen, was wir brauchen, aus Saarbrücken beziehen. Wir entnehmen den größeren Teil anderswoher, derselbe kommt uns aber teurer. Auch entspricht die Qualität der Saarbrücker Kohlen nicht allen Anforderungen, welche wir zu stellen haben.

Herr Stumm: Sie wollen damit nicht sagen, daß die westfälischen Koks am Ursprungsorte teurer sind, sondern nur, daß sie auf Ihrem Werk wegen der Fracht teurer zu stehen kommen?

Herr de Wendel: Ja, weil die Fracht verschieden ist.

Herr Stumm: Wird nicht die Differenz der Preise

*) S. 51.

der Saarbrücker und der westfälischen Koks durch einen geringeren Abgang und regulativ geringeren Verbrauch bei letzteren ausgeglichen?

Herr de Wendel*): Die westfälischen Koks haben an Aschengehalt 4—6 Prozent weniger als die Saarbrücker Koks, auch sind die westfälischen Koks viel härter als die Saarbrücker Koks.

Herr Stumm: Ich möchte also konstatieren, daß diese Differenz den Preisen entspricht, die der Herr Sachverständige angegeben hat.

Herr Stumm: Ich möchte, um die Sache klar zu legen, fragen, ob die Preise der Saarkoks, welche der Herr Sachverständige angegeben hat, die Kosten der Selbstfabrikation darstellen oder die Verkaufspreise bilden?

Herr de Wendel: Die Saarbrücker Preise sind Selbstkosten, die Kosten der westfälischen sind Verkaufspreise.

Herr de Wendel gibt seine Selbstkosten für Roheisen an.

Herr Stumm: Ist das weißes Roheisen?

Herr de Wendel: Ja, um graues Roheisen zu machen, sind die Selbstkosten 8 Mark höher.

Herr Stumm: Auf welchen Selbstkostenpreis würden Sie für Roheisen kommen, das der Cleveland-Nr. 3 entspricht?

Herr de Wendel: Auf 43 Mark, während der Verkaufspreis jetzt 48 Mark ist. In Cleveland sind die Selbstkosten 36 Mark.

Herr Stumm: Dieselben wurden bei einer Vernehmung am vorgestrigen Tage zu 37 Mark berechnet.

Herr de Wendel: Das ist etwas zu hoch, sie betragen nur 36 Mark.

Herr de Wendel führt nun aus, daß ein Unterschied zwischen seinen Preisen und denen anderer Werke bestände, da er nicht Hochqualitätseisen verhütte, sondern nur gewöhnliches Eisen. In bezug auf die Fertigfabrikate habe er nur die erste Klasse des Handelseisens im Auge. Die Selbstkosten der andern Klassen liefen ziemlich parallel mit den Verkaufspreisen.

Herr Stumm: Das liegt wohl daran, daß die offizielle

*) S. 52.

Digitized by Google

Skala bei großen Geschäften nicht mehr eingehalten wird? Sonst würde die Skala einen größeren Nutzen abgeben, als die Mehrkosten betragen.

Herr de Wendel macht eine Aufstellung seiner gesamten Unkosten bei der Herstellung des Handelseisens.

Herr Stumm: Zu welchem Preise haben Sie Schrotteisen in Anschlag gebracht?

Herr de Wendel: Zu 60 Mark.

Herr Stumm: Auch wenn das Schrott ganz klein ist?

Herr de Wendel: Dann zu 40 Mark.

Herr Stumm: Natürlich ist in diesem Kostenpreise wohl auch die Amortisation nicht eingerechnet, die unter Nummer 4 steht?

Herr de Wendel: Nein!

Herr de Wendel teilt mit, daß er die Preise für Bleche nicht mitgebracht habe; für Weißblech könne er nur sagen, daß die gleiche Menge, die die Engländer zu 400 Mark verkauften, ihm selbst 460 Mark koste.

Herr Stumm: Ich glaube, daß es für die Kommission von erheblichem Interesse sein wird, seitens des Herrn Sachverständigen auch Angaben für Handelseisen zu bekommen, da er einer der größten Fabrikanten von Handelseisen ist und, soviel ich weiß, die Fabrikation von Schienen, die früher sein Hauptgeschäft war, hat eingehen lassen. Es wäre ferner sehr interessant, da von Ihrer Gegend weiter keine Sachverständigen dieser Branche vorgeladen sind, wenn Sie uns die Selbstkosten für Balkeneisen, resp. eiserne Träger mitteilen wollten.

Herr de Wendel berichtet, daß er die betreffenden Angaben nicht mitgebracht habe, daß die Balkenfabrikation im Durchschnitt aber etwa 8 Mark höher komme als die von Handelseisen per 1000 kg.

Herr Stumm: Ich möchte konstatieren, daß die Preise des Herrn Sachverständigen sich auf sein Werk in Hayingen als Basis beziehen. Haben Sie in Stieringen den Roheisenbetrieb ganz aufgegeben?

Herr de Wendel: Wir haben von fünfzehn Hochöfen in

Digitized by Google

Hayingen und Moyeuvre jetzt noch neun in Betrieb, in Stieringen keinen mehr in Betrieb.

Frage 2. Wie steht es damit bei andern Werken Ihrer Gegend?

Herr de Wendel: Es sind nur zwei Werke in der Gegend. Einer der Herren wird ja noch herkommen. Ich glaube, daß die Herren dort etwas höher produzieren, weil sie nicht so gute Erze haben und nicht so viel produzieren.

Herr Stumm*): Liegt nicht auch darin ein wesentlicher Unterschied, daß diese Herren finanziell schlecht situiert sind und sehr hohe Zinsen bezahlen?

Herr de Wendel: Das ist möglich.

Herr Stumm: Meine Frage bezog sich darauf, daß jemand, der große Kapitalien besitzt, billiger einkauft als der, welcher weniger Kredit hat.

Frage 4. Wie berechnen Sie die Amortisation der bestehenden Anlagen und die Verzinsung der Anlagekapitalien? Sind diese Beträge unter Nr. 1 eingerechnet oder nicht?

Herr de Wendel: Immer. Wir haben drei Werke, auf denen jedes Jahr Neubauten und neue Einrichtungen vorkommen.

Herr de Wendel gibt an, daß das Kapital, das in seinen Familienwerken stecke, immer dasselbe bleibe.

Herr Stumm: Ich möchte fragen, ob es sich damit etwa so verhält wie bei der Vieille Montagne, wo der Kapitalwert bekanntlich nur mit 1 Sous zu Buche steht, oder ob nicht vielmehr die ursprünglichen Anlagen, namentlich die bedeutenden Ausgaben für das Werk von Stieringen, in Ihrem Gesellschaftskapital voll berücksichtigt sind und nur die später erfolgten Verbesserungen amortisiert werden?

Herr de Wendel: Stieringen steht noch zu Buch; die Neueinrichtungen sind noch nicht fertig.

*) S. 53.

Digitized by Google

Frage 6. Welches Anlagekapital steckt in Ihrem Unternehmen und wie hat sich dasselbe seit 1869 entwickelt?

Herr de Wendel: Wir haben ein Kapital von 17 600 000 Mark in den Eisenwerken und 6 400 000 Mark in den Kohlenzechen.

Herr Stumm: Das würde also 30 000 000 Frcs. Gesellschaftskapital sein? Seit wann stehen diese 30 Millionen fest?

Herr de Wendel: Seit 1871.

Frage 8. Produziert das konkurrierende Ausland billiger? In welchem Maße und aus welchen Gründen ist dies der Fall?

Herr de Wendel: Im ganzen sollen die französischen Produktionskosten etwas höher sein, schon weil sie einen Zoll von 1,20 Mark auf Kohlen und Koks pro Tonne zu tragen haben.

Herr Stumm: Sie meinen also, daß dieser Zoll von 1,50 Frcs. ausgeglichen wird durch die größere Leichtigkeit des Verkehrs wegen der Kanäle, durch die billigeren Arbeitslöhne usw.?

Herr de Wendel: Jawohl.

b) Arbeiterverhältnisse.

Frage 1. Leidet die dortige Bevölkerung Mangel an Arbeit oder fällt es Ihnen umgekehrt schwer, die nötigen Arbeitskräfte zu erhalten?

Herr de Wendel: Wir beschäftigen die Leute, um sie zu halten, weil, wenn wir ihnen keine Arbeit geben, sie sogleich nach Frankreich gehen, wo sie Arbeit finden.

Herr Stumm: Ist nicht dieses Verhältnis bei Ihnen relativ noch sehr günstig, weil Sie eine Menge von Arbeiterwohnungen gebaut haben?

Herr de Wendel: Wir verlieren trotzdem alle Jahre eine Masse junger Leute, die beim Eintritt der Militärdienstzeit, also im Alter von 20 Jahren, sobald sie nur einen etwas guten Dienst bekommen, nach Frankreich gehen und niemals wiederkommen.

Digitized by Google

Frage 2. Sind bei Ihnen seit 1873 Arbeiter entlassen worden?

Herr de Wendel: Im Eisenwerk haben wir ca. 1000 Arbeiter entlassen wegen Mangel an Beschäftigung.

Herr Stumm: Wieviel Arbeiter beschäftigen Sie überhaupt?

Herr de Wendel: In den Eisenwerken ca. 4500, in den Erzgruben 1500, bei den Kohlen 2000.

Herr Stumm: Aber die Kohlengruben gehören nicht bloß Ihrer Familie, sondern auch andern Aktionären?

Herr de Wendel: Es ist gar nicht dieselbe Gesellschaft.

Frage 6. Welche Vorteile und Nachteile haben bisher Lohnerhöhungen auf die Arbeitsleistung sowie auf die Moralität der Arbeiter gehabt?

Herr de Wendel: Die hohen Löhne geben eine viel bessere Arbeitsleistung, die Leute essen besser und haben mehr Kraft, als wenn sie einen kleinen Lohn haben, und auch die Moralität ist besser.

Herr Stumm: Kommt die Differenz, welche die Herren in Westfalen in dieser Beziehung erfahren haben, nicht daher, daß Sie mehr über die Moralität Ihrer Leute wachen und mit ihnen im innigeren persönlichen Verkehr stehen?

Herr de Wendel: Wir haben eben wenig fremde Arbeiter, die meisten wohnen im Lande, ein großer Teil derselben besitzt etwas Grundeigentum und treibt Oekonomie.

Frage 9. Sind dieselben (die Arbeitslöhne) einer Ermäßigung fähiger oder einer Aufbesserung bedürftiger als in Deutschland? Aus welchen Gründen und in welchem Maße ist dies der Fall?

Herr de Wendel: Ich glaube, in England können sie mit den Löhnen nicht weiter herunter gehen; die Werke werden aber leicht erreichen können, daß für denselben Lohn eine längere Schicht gearbeitet wird.

Digitized by Google

Herr Stumm: Glauben Sie aber nicht, daß, wenn in Frankreich eine Krisis ausbricht, oder die Preise auf unser Niveau heruntergehen, dann auch die Löhne dort herabgehen werden?

Herr de Wendel: Das glaube ich wohl.

Herr de Wendel*) gibt das Verhältnis der Arbeitslöhne seiner Werke zu den französischen Löhnen an. Die technischen Arbeiter hätten andere Löhne als die Tagelöhner.

Herr Stumm: Liegt die Differenz nicht darin, daß Sie gerade die technischen Arbeiter in die selbsterbauten Häuser aufnehmen, während dies bei den Taglöhnern nicht der Fall ist?

Herr de Wendel: Jawohl.

Herr Stumm: Ich glaube, daß in dieser Beziehung in der ganzen Welt keine ähnlichen Verhältnisse bestehen.

c) Frachten.

Frage 1. Welche Frachtsätze bezahlen Sie für den Versand Ihrer Fabrikate nach Ihren Hauptabsatzgebieten?

Herr de Wendel berichtet, daß sein Hauptabsatzgebiet Elsaß-Lothringen, Baden und überhaupt Süddeutschland sei.

Herr Stumm: Beziehen sich die angegebenen Frachten auf Stabeisen oder Roheisen?

Herr de Wendel: Auf Stabeisen.

Frage 2. Auf welcher Basis sind die Eisenbahnfrachten für den Bezug Ihrer Materialien und für den Versand Ihrer Fabrikate konstruiert? Sind besondere Beschwerden dagegen zu erheben?

Herr Stumm: Auf welcher Basis ist der Tarif von Hayange konstruiert?

Herr de Wendel: Es ist Versandtarif zwischen der belgischen Bahn und Elsaß-Lothringen: 3,19 Centimes pro Tonne und Kilometer.

*) S. 55.

Digitized by Google

Herr Stumm: Die Expeditionsgebühr müssen Sie abrechnen?

Herr de Wendel: Ja!

Herr Stumm: Welcher Tarif gilt jetzt in Elsaß-Lothringen für Ihr Rohmaterial, und auf welcher Basis?

Herr de Wendel: Darüber bin ich nicht genau orientiert.

Frage 4. Wird das Ausland durch Differentialtarife auf deutschen Bahnen begünstigt?

Herr de Wendel: Das kommt vor für englisches Roheisen. Z. B. der Tarif von Antwerpen bis Türkismühl und Kaiserslautern ist 3 Centimes pro Kilometer und pro Tonne, dagegen unser Exporttarif von Hagendingen bis Antwerpen 3,19 Centimes; von Kaiserslautern bis Antwerpen ist die Entfernung 442 Kilometer, von unsern Werken beträgt die Entfernung 308 Kilometer.

Herr Stumm: Ist in diese 3,19 Cts. die Expeditionsgebühr eingerechnet, die natürlich auf größere Entfernungen pro Kilometer einen geringeren Betrag ausmacht als auf einer kleineren Strecke?

Herr de Wendel: Ja, die Expeditionsgebühr ist damit bezahlt.

d) Verkaufspreise.

Frage 1. Welche Verkaufspreise erzielen Sie gegenwärtig für die wichtigsten Rohmaterialien und Fabrikate Ihrer Werke am Ursprungsorte?

Herr de Wendel gibt für Gießereiroheisen 48—49 Mark an.

Herr Stumm: Ist das Nr. 3?

Herr de Wendel: Ja.

Herr Stumm: Und in diesem Preise ist das Skonto einbegriffen?

Herr de Wendel: Gewöhnlich werden 2 Prozent abgezogen. Die Preise auf den Werken unserer Gegend sind ungefähr dieselben.

Herr Stumm: Für gußeiserne Röhren können Sie keine Preise angeben?

Digitized by Google

Herr de Wendel: Nein, wir machen davon zu wenig.

Herr Stumm: Sind Sie nicht in der Lage, eher etwas höhere Preise zu erzielen wie Ars, weil Ihre Walzung als bessere angesehen wird?

Herr de Wendel: Ja.

Frage 4.*) Werden verschiedene Preise für In- und Ausländer, für näher und entfernter wohnende, für kleinere und größere Abnehmer gestellt?

Herr de Wendel: Für kleinere und größere Abnehmer macht man auch Unterschiede, aber nicht große.

Herr Stumm: Verkaufen Sie für den Export nicht zu Preisen darunter?

Herr de Wendel: Ja, z. B. wenn wir nach Belgien Roheisen exportieren, gehen wir herunter. In Rußland haben wir besonders während des letzten Krieges bessere Preise als in Deutschland erzielt, namentlich wenn pressante Bestellungen für Kriegsbedarf in frage standen.

Herr Stumm: Sind Sie bei Ihrem Verkauf in England unter die Selbstkostenpreise gegangen?

Herr de Wendel: In England nicht, dagegen ist dies in Belgien vorgekommen, z. B. für Roheisen Nr. 4.

Frage 7. Verkauft das Ausland für den Export zu andern Preisen als für den einheimischen Markt, und in welchem Verhältnis und aus welchen Gründen geschieht dies?

Herr Stumm: Hat der Herr Sachverständige, als er noch unter dem französischen Regime lebte, nicht die Erfahrung gemacht, daß die kolossalen Schienenlieferungen, welche nach Oesterreich gingen, billiger verkauft wurden, als der französische Markt sie damals bezahlte?

*) S. 56.

Digitized by Google

Herr de Wendel: Wir haben 1868 und 1869 30 000 Tonnen Eisenschienen nach Oesterreich exportiert. Durch die acquits à caution infolge einer Vergütung von ca. 20 Francs pro Tonne. Damals war der von uns in Oesterreich verlangte Preis niedriger als der Preis für dasselbe Fabrikat, den wir in Frankreich stellten und erhielten.

e) Kreditverhältnisse.

Frage 3. Welchen Kredit nehmen Sie für den Bezug von Rohmaterialien und Halbfabrikaten in Anspruch und welche Zahlungsbedingungen legen Sie dem Verkauf Ihrer Fabrikate zu grunde?

Herr de Wendel: Die Rohmaterialien werden immer bezahlt ohne Skonto, und die fertigen Fabrikate werden verkauft mit 2 Prozent Skonto.

Herr Stumm: Ich wollte die Verkaufspreise feststellen. Später ist von dem Skonto als Zahlungsbedingung die Rede, während ich hier konstatieren wollte, daß die Verkaufspreise des Herrn Sachverständigen 110 Mark weniger 2 Prozent betragen.

f) Einfluß der Gesetzgebung.*)

Frage 2. Wie wirken in dieser Beziehung namentlich unsere Besteuerungssysteme, die Gewerbeordnung, das Berggesetz, die allgemeine Wehrpflicht, die Schulpflicht, die Aktiengesetzgebung usw.?

Herr Stumm: Hierzu möchte ich mir eine Bemerkung erlauben. Das Berggesetz ist allerdings formell eingeführt, aber nicht tatsächlich; es wird teilweise nicht ausgeführt, weil der Oberpräsident es nicht für passend findet.

*) S. 57.

Digitized by Google

g) Allgemeine Lage.

Frage 1. Sind die Unternehmungen der Eisenindustrie in Ihren Distrikten zur Zeit vollauf beschäftigt?

Herr de Wendel: Nein, seit anderthalb Jahren ist ein bedeutender Rückgang eingetreten.

Herr Stumm: Ich glaube, daß wir hier noch einige statistische Zahlen haben müssen. Können Sie uns Ihre Produktion von Roheisen angeben?

Herr de Wendel: Wir haben früher an Roheisen 180 000 Tonnen gemacht und wir können bis zu 200 000 Tonnen gehen, jetzt machen wir nur 140 000 Tonnen.

Herr Stumm: Haben Sie diese letzte Produktion schon gemacht?

Herr de Wendel: Bis jetzt nur 180 000 Tonnen.

Herr Stumm: Wieviel an Stabeisen und Walzeisen überhaupt machen Sie, und wieviel können Sie produzieren?

Herr de Wendel: Wir walzen jetzt 75 000 Tonnen und haben früher 120 000 Tonnen produziert.

Herr Stumm: Würden Sie diese Reduktion haben eintreten lassen, wenn Sie nicht annektiert worden wären?

Herr de Wendel: Nein, auf keinen Fall; nur in bezug auf den verminderten Konsum von Eisenschienen wäre darin eine Reduktion denkbar gewesen.

Herr Stumm: Würden Sie auf dem französischen Markte nicht leichter konkurrieren?

Herr de Wendel: Ja. Besonders, da die Stahlschienen in Frankreich nicht so schnell eingeführt worden sind wie in Deutschland und Frankreich noch große Quantitäten von Eisenschienen verbraucht.

Herr Stumm: Sie würden also die Reduktion nicht haben eintreten lassen. Es war dies also ein Mißverständnis.

Frage 4. Leidet die deutsche Eisenindustrie an Ueberproduktion, ist dieselbe eventl. durch Rückgang der Konsumtionsfähigkeit des

Digitized by Google

Landes oder durch welche andere Gründe veranlaßt? Wie liegen diese Verhältnisse im konkurrierenden Auslande?

Herr de Wendel: Es findet allerdings eine Ueberproduktion in Deutschland statt.

Herr Stumm: Würde die Ueberproduktion noch stattfinden, wenn Sie heute nach Frankreich liefern könnten?

Herr de Wendel: Elsaß-Lothringen produzierte an Eisen ein Fünftel der ganzen französischen Eisenproduktion, ca. 5 Millionen Zentner. Würde dieser ganze Posten in Frankreich abzusetzen sein, wie dies früher geschah, so würde nicht mehr Deutschland, sondern wahrscheinlich Frankreich an Ueberproduktion leiden. Die Annexion von Elsaß-Lothringen hat die Ueberproduktion in Deutschland hauptsächlich mit hervorgerufen.

II.*) Wirkung der ausländischen Konkurrenz auf dem deutschen Markt.

Frage 1. Macht sich die Konkurrenz des Auslandes auf dem Absatzgebiete Ihrer Produkte fühlbar, oder werden die Verhältnisse desselben lediglich durch inländische Konkurrenz bedingt?

Herr de Wendel: Englisches Roheisen besiegt in der Konkurrenz sämtliche deutsche Werke. Wir selbst begegnen der ausländischen Konkurrenz bis tief in das Innere von Deutschland, bis München und Mannheim.

Herr Stumm: Ich glaube, wenn ich mich so ausdrücken darf, kaufmännisch ist München und Mannheim identisch, weil für die Ware, die aus dem Auslande kommt, München und Mannheim als Zone zusammenfällt.

Herr de Wendel berichtet, für Träger sei die Konkurrenz gleich Null.

Herr Stumm: Es würde sich fragen, ob Sie selbst ausländisches Fabrikat einführen, welches Sie zu Ihrer eigenen Fabrikation gebrauchen.

*) S. 58.

Digitized by Google

Frage 2. Führt das Ausland erhebliche Quantitäten von Erzeugnissen der Eisenindustrie auf Ihrem Markte ein? In welcher Weise sind Sie selbst an dieser Einfuhr beteiligt?

Herr de Wendel: Nein, wir beziehen kein fremdes Eisen, ausgenommen sehr kleine Partien Stahl zu Werkzeugen aus England.

Herr Stumm: Beziehen Sie aus dem Auslande Schneidewerkzeuge?

Herr de Wendel: Jawohl, das ist alte Gewohnheit, dieselben aus England zu beziehen.

Frage 3. Werden vom Ausland Erzeugnisse der Eisenindustrie eingeführt, welche im Inlande überhaupt nicht oder nicht in gleicher Qualität hergestellt werden?

Herr de Wendel: Ja, wenn wir den Stahl, den wir brauchen, in Deutschland finden, was ich übrigens auch glaube, dann würden wir das Ausland gar nicht brauchen.

Herr Stumm: Haben Sie nicht versucht, aus Deutschland diesen Stahl zu ersetzen?

Herr de Wendel: Wir haben unsere alten Verbindungen mit England, weil wir zufrieden waren, beibehalten.

Frage 4. Würde sich dieses Verhältnis durch Wiedereinführung resp. Erhöhung deutscher Zölle ändern?

Herr de Wendel: Wir würden dann diese kleinen Posten Stahl in Deutschland zu erhalten suchen und wohl auch finden. Abgesehen davon wird bei Einführung von Eisenzöllen bei uns gewiß die Ueberproduktion nachlassen.

Herr de Wendel führt weiter aus, daß, wenn man die Zölle für die Eisenwaren, die aus Belgien und England eingeführt werden, erhöhe, jene nicht mehr so stark konkurrieren könnten, und daß dadurch die deutsche Ware mehr Absatz fände und die Ueberproduktion verringert würde.

Herr Stumm: Der Konsum von Stahl, von dem Sie eben sprechen, wird hauptsächlich sich auf Drehmeißel be-

Digitized by Google

ziehen? (Wird bejaht.) Andere Gegenstände sind Ihnen nicht bekannt, deren Einfuhr notwendig oder nützlich ist?

Herr de Wendel: Am Rhein wird ein sehr brauchbares Gießereiroheisen produziert.

Herr Stumm: Sie sind also der Meinung, daß das englische oder schottische Roheisen durch entsprechende Zölle ganz zurückgehalten werden würde?

Herr de Wendel: Man findet am Rhein eine ganz identische Qualität, und es ist auf dessen verstärkte Verwendung zu rechnen, um so mehr, da rheinisches Roheisen besser ist als schottisches.

Frage 6. Konkurriert das Ausland auf Ihrem gesamten Absatzgebiete oder nur an einzelnen Stellen? Wo befinden sich die Grenzen?

Herr de Wendel: Bei den heutigen Preisen konkurriert Belgien und England in ganz Deutschland, Belgien hauptsächlich in Norddeutschland und Frankreich in Elsaß-Lothringen.

Herr Stumm: Frankreich? Trotz der dortigen hohen Preise, das ist ja sehr wunderbar.

Frage 9. Welchen Anteil an der Exportfähigkeit des Auslandes nehmen dessen Exportbonifikationen (acquits à caution)?

Herr de Wendel: Heute würde von Frankreich aus sehr wenig exportiert werden, wenn Frankreich nicht die acquits à caution hätte. Dieselben gewähren für Gußwaren eine Vergütung von 19 bis zu 20 Frcs. pro Tonne.

Herr Stumm: Woran liegt es nun, daß trotz dieser Exportbonifikation von 20 Frcs. auf die Ausfuhr von Eisenwaren und von 9 Frcs. auf Eisen die Konkurrenz von Frankreich nach Deutschland zurzeit keine größere ist?

Herr de Wendel: Die Preise in Frankreich sind höher als hier. Man würde eine Bonifikation von 20 Frcs. gewinnen und einen Verlust von 5 Frcs. haben, weil die Preise in Deutschland 25 Frcs. niedriger als in Frankreich stehen.

Digitized by Google

Herr de Wendel teilt mit, daß der Exporteur die ganze Bonifikation genieße.

Herr Stumm: Ich glaube, es wäre eine wesentliche Erleichterung zur Klarstellung der Frage über die Exportbonifikationen, und ich will dies zur Geschäftsordnung bemerken, daß es wohl überhaupt zweckmäßig wäre, wenn der Herr Vorsitzende demjenigen von uns, dem er das Wort erteilte, gestattete, dann die Frage ganz zu erledigen, selbst wenn 2 bis 3 Fragen hintereinander gestellt würden. Es ist vorgekommen, daß ich Fragen gar nicht mehr gestellt habe, die ich stellen wollte, weil durch andere Herren inzwischen die Frage auf ein ganz neues Gebiet gebracht worden war.

Der Vorsitzende hält die bis dahin befolgte Reihenfolge nach der Meldung zum Wort für geeignet.

Herr Stumm: Was ist der höchste Satz für die Ausfuhr von Stabeisen in den letzten zwei Jahren gewesen?

Herr de Wendel: In den letzten zwei Jahren 12 Frcs., sobald Roheisen eingeführt und Walzeisen ausgeführt wurde.

Herr de Wendel: Zurzeit sind diese acquits à caution nicht so hoch als früher.

Herr Stumm: Ich bin auf diese Frage bis jetzt nicht näher eingegangen, weil ich mir vorgenommen habe, etwas ausführlicher und eingehender, als der Herr Sachverständige dies getan hat, später in der Kommission darüber Mitteilungen zu machen.

Frage 10. Sind zurzeit vorübergehende Verhältnisse vorhanden, welche die Konkurrenz des Auslandes begünstigen oder erschweren?

Herr de Wendel berichtet, daß, sobald die Preise in Frankreich fielen, Deutschland überall den französischen Mitbewerb fühlen würde, hauptsächlich in Weißblech, Schrauben, Bolzen, Artikeln der Kleineisenindustrie und Quincaillerie.

Herr Stumm: In bezug auf Weißblech hat sich der

Digitized by Google

Herr Sachverständige wohl versprochen? Weißblech kommt nicht aus Frankreich.

Herr de Wendel: Es kann der Fall eintreten, daß auf Grund der acquits à caution Schwarzblech aus England eingeführt und in Frankreich verzinnt wird.

Herr Stumm: Das geschieht wohl jetzt noch nicht, doch hat der Herr Sachverständige bestätigt, daß in Frankreich die Leute billiger arbeiten als bei uns. Wenn nun in Frankreich dieselbe Krisis eintritt wie bei uns und eine Konkurrenz zwischen Deutschland und Frankreich auf Tod und Leben entsteht, glauben Sie, daß Sie dann noch fähig sind, auf die Dauer Eisen herstellen zu können? Falls die Preise in Frankreich unsern Preisen sich nähern, würden Sie da der Ansicht sein, daß nicht bloß die von Ihnen benannten Gegenstände, sondern alle Produkte der Eisenindustrie aus Frankreich nach Deutschland ausgeführt werden würden?

Herr de Wendel: Alles würde nach Deutschland ausgeführt werden können.

Herr Stumm: Weshalb haben Sie Ihre Absicht nicht ausgeführt, Ihre Fabrikation ganz nach Frankreich zu übertragen?

Herr de Wendel: Wir haben es nicht getan, weil man uns in Frankreich nicht die Erlaubnis gab, mit einer Anschlußbahn, welche die Grenze überschreiten sollte, unsere Werke zu verbinden und den Transport damit zu bewerkstelligen.

Herr Stumm*): Wenn ich den Herrn Sachverständigen richtig verstanden habe, so hat er vorhin geäußert, daß im Jahre 1869 trotz des in Frankreich bestehenden höheren Zolles die Preise dort niedriger gewesen seien als in Deutschland. Es würde also auch jetzt der Fall eintreten können, daß in Frankreich die Preise niedriger sind als bei uns.

Herr de Wendel: Seit zwei Monaten sind die Preise für Puddelroheisen um 10 Frcs. gefallen.

*) S. 60.

Digitized by Google

Herr Stumm: Zu jener Zeit war der Zoll auf Roheisen in Frankreich 8 Sgr., während er in Deutschland 5 Sgr. betrug.

Frage 14. In welchem Maße würden Sie einem weiteren Abschlage folgen können?

Herr de Wendel: Bei uns würde dieser Fall höchstens dann eintreten können, wenn die Kohlenpreise sich niedriger stellen würden.

Herr Stumm: Welche Preisermäßigungen würden Sie noch eintreten lassen können, ohne direkten Schaden zu erleiden? — ich meine ganz allgemein auf Stabeisen und Roheisen.

Herr de Wendel: Auf Puddel- und Roheisen etwa 1 Mark und auf Stabeisen 3—4 Mark; dann ist aber von Rentabilität keine Rede, vielmehr beginnt der Verlust.

Herr Stumm: Ich sehe bei dieser Frage, daß die Frage Ig 2 seiner Zeit noch nicht beantwortet wurde — es ist das die Frage: Welche Rentabilität erzielen Sie? Darf ich sie jetzt noch stellen?

Herr de Wendel: Die Rentabilität ist vier Prozent.

Frage Ig 3. Wie haben sich diese Verhältnisse seit 1869 entwickelt?

Herr de Wendel: Wir haben seit 1869 abnormale Jahre gehabt, Krieg, Auswanderung, Eintritt in ein ganz anderes Land usw.

Herr Stumm: Und in den Jahren 1877 und 1878?

Herr de Wendel: Im Jahre 1877 haben wir vier Prozent verdient, und für das Jahr 1878 liegt noch kein Abschluß vor.

Herr Stumm: Sie verstehen unter den 4 Prozent immer die Rechnung auf der Basis der 30 Millionen Frcs. Kapital?

Herr de Wendel: Nein, auf der Basis der Eisenwerke von 17,6 Millionen Mark.

Herr Stumm: Sind Sie aber der Ansicht, daß diese 17 Millionen Mark den wirklichen Wert Ihrer Werke aus-

Digitized by Google

machen? oder wenn Sie beispielsweise in der Lage gewesen wären, Ihre Werke zu verkaufen, würden Sie nicht einen höheren Preis erzielt haben?

Herr de Wendel: 17,6 Millionen Mark ist sehr gering gerechnet; denn wenn man alles rechnet, was wir seit 200 Jahren eingelegt haben, dann beträgt die Rentabilität etwa nur ein Prozent.

Herr Stumm: Ich möchte fragen, ob die andern Etablissements in Ihrer Gegend nicht noch schlechter daran sind?

Herr de Wendel: Ja, noch bedeutend schlechter.

Herr Stumm: Welche Rentabilität erzielt z. B. Ottange?

Herr de Wendel: Ist mir unbekannt.

Frage 15. Sind seit 1873 wesentliche Betriebsverbesserungen eingeführt? Können die inländischen Produktionskosten durch Betriebsverbesserungen noch weiter erheblich ermäßigt werden? Weshalb ist dies eventuell bisher nicht geschehen?

Herr de Wendel: Wir haben verschiedene Verbesserungen mit den Zementöfen eingeführt und auch andere neue Einrichtungen getroffen.

Herr Stumm: Ich möchte nur fragen, ob diese Verbesserungen seit 1873 eingeführt sind aus Anlaß der Aufhebung der Zölle, oder sind es Verbesserungen, wie Sie sie kontinuierlich machen?

Herr de Wendel: Wir machen sie kontinuierlich.

Herr Stumm: Dieselben stehen dann also in keinem Zusammenhange mit der Aufhebung der Zölle. Wann haben Sie das mechanische Puddeln eingeführt?

Herr de Wendel: Seit 1868.

Herr Stumm: Und wann den Siemensschen Gasofen?

Herr de Wendel: Seit 1867.

Herr Stumm: Ich kann also konstatieren, daß diese Hauptbetriebsverbesserungen vor 1873 eingeführt worden sind.

Digitized by Google

Frage 17. Haben die seit 1873 eingetretenen Zollermäßigungen resp. Aufhebungen einen günstigen Einfluß auf Ihre Selbstkosten geübt.

Herr de Wendel: Nein.

Herr Stumm: Haben Sie die Versuche, die in andern Gegenden mit der Entphosphorung des Roheisens gemacht worden, selbst verfolgt und ausgeführt?

Herr de Wendel: Wir haben sie verfolgt, aber definitive Resultate nicht damit erzielt.

Herr Stumm*): Ich nehme den Fall, daß Sie 90 Prozent des Phosphors entfernt haben; könnten Sie dann Stahl machen?

Herr de Wendel: Ja, das halte ich für möglich.

Herr Stumm: Sind Sie sicher, daß in Middlesborough bis jetzt im großen auch keine praktischen Resultate erzielt sind?

Herr de Wendel: Der Fall ist der: Wenn man den Phosphor aus dem Roheisen entfernt hat, ist es unmöglich, des Kieselgehaltes wegen, ein solches Roheisen in einem Bessemerwerk zu blasen. Es wird schwer halten, die nötige Hitze zu erlangen. Man muß es zu Flußeisen in einem Siemensofen verarbeiten. Wenn man nun Roheisen in einem Bessemerwerk bläst, kostet die Operation ca. 4 Mark, in einem Siemensofen 25 Mark. In Middlesborough hat man Bilbaoerze, aus welchen das Bessemerroheisen gemacht wird, zu einem Preise, welcher so niedrig ist, daß man vorzieht, die fremden phosphorfreien oder nur sehr wenig phosphorhaltigen Erze zu verarbeiten, als die dort vorhandenen Clevelanderze auf kostspieligem Wege mittels des genannten Verfahrens von ihrem Phosphor zu befreien.

Herr Stumm: Das wird aber bei Ihnen nicht der Fall sein?

Herr de Wendel: Nein.

Herr Stumm: Sie sind also der Ansicht, daß bis

*) S. 61.

Digitized by Google

jetzt aus Minetteroheisen auf ähnliche Weise im großen noch kein Stahl gemacht werden kann?

Herr de Wendel: Ich glaube, daß in solcher Weise Stahl nicht gemacht wird.

III. Die deutsche Eisenindustrie auf auswärtigem Markte und der Einfluß ausländischer Zollsätze.

Frage 1. Wird von Ihnen oder von andern Eisenindustriellen Ihrer Gegend nach dem Auslande exportiert?

Herr Stumm: Ich mache darauf aufmerksam, daß der Herr Sachverständige zwar keinen Draht und Drahtstifte mehr macht, wohl aber Walzdraht.

Herr de Wendel: Ja, wir produzieren Walzdraht.

Herr Stumm: Sie wissen nicht, zu welchem Durchschnittspreise der acquits Sie das Puddelroheisen nach Frankreich ausgeführt haben?

Herr de Wendel: Zu 20 Frcs., wenn Walzdraht eingeführt und gezogener Draht ausgeführt wird; zu 9 Frcs., wenn Roheisen eingeführt und Walzdraht ausgeführt wird.

Herr Stumm: Ist der Vorteil, den Sie aus dieser Einfuhr bekommen haben, größer oder geringer als der Nachteil, den Sie durch die titres d'acquits auf dem deutschen resp. schweizerischen Markt haben? Sie haben die acquits zu 9 Frcs. gekauft, also 9 Frcs. bezahlt, wo Sie sonst hätten 20 Frcs. bezahlen müssen. Sie haben also 11 Frcs. bei der Einfuhr erspart. Nun meine ich: steht dieser Vorteil im Verhältnis zu dem Nachteil, den Sie haben oder haben können, sobald in Frankreich die Verhältnisse sich ändern, der dadurch entsteht, daß die Franzosen vermöge der acquits um so viel billiger mit ihren Fabrikaten auf den deutschen und Schweizer Markt kommen?

Digitized by Google

Vorsitzender: Sie verkaufen Roheisen zu 45 Mark, und der Importeur hat doch den acquit in den Händen.

Herr Stumm: Der Importeur würde aber nicht 45 Frcs. bezahlen können, wenn er nicht die acquits hätte. Der Verkaufspreis richtet sich nach dem Absatz. Ich meine, das Roheisen ist mit 9 Frcs. eingeführt. Das ist unzweifelhaft ein Vorteil für Sie. Nun meine ich weiter: steht dieser Vorteil im Verhältnis zu dem Nachteil, den Sie durch die Einrichtung der acquits als Exportprämie auf das französische Fabrikat gegenüber dem deutschen Fabrikat haben?

Herr de Wendel: Der Vorteil ist zurzeit nicht so groß, der aus dem französischen Eisen erzielt wird, wenn es auf den deutschen Markt kommt.

Herr Stumm: Ich möchte bitten, die Frage klarer zu stellen. Will der Herr Sachverständige Weißblech gegen Roheisen austauschen oder gußeiserne Röhren gegen schmiedeeiserne Röhren? Ich meine, es gehen auf grund der titres mehr gußeiserne Röhren aus Frankreich nach Deutschland heraus als deutsches Gießereiroheisen hinein.

Herr de Wendel: Es gehen viel gußeiserne Röhren aus Frankreich nach Deutschland; dagegen wird Gießereiroheisen aus Deutschland nach Frankreich gar nicht versendet.

Herr Stumm: Mir ist bekannt, daß gerade viel Eisenerze aus Frankreich nach Deutschland gehen, und das ist doch ein geringeres Material als Roheisen. Ich kann ja die Frage jetzt nicht erschöpfend behandeln, aber ich möchte doch konstatieren, daß auch Rohmaterialien häufig aus Frankreich nach Deutschland exportiert werden, und umgekehrt verarbeitetes Eisen aus Deutschland nach Frankreich. Ein Hauptexportartikel nach Frankreich ist Drahteisen, während umgekehrt die geringwertigeren gußeisernen Röhren einen Importartikel bilden. Ich möchte nicht, daß in dieser Hinsicht Irrtümer verbreitet werden.

Digitized by Google

Frage 4.*) Wird der deutsche Export nach dem konkurrierenden Auslande durch Begünstigungen der dortigen Industrie oder durch Konkurrenz anderer Länder erschwert?

Herr de Wendel: Rußland entwickelt seine Industrie unter einem hohen Schutzzoll sehr stark; auch haben wir dort die englische und belgische Konkurrenz zu überstehen.

Herr Stumm: Sie sagten vorhin, daß Ihnen in der Schweiz die Konkurrenz namentlich durch die acquits sehr erschwert wird.

Herr de Wendel: Ja, besonders in der Gegend von Genf.

Frage 5. Hat die Ermäßigung resp. Aufhebung der deutschen Zölle Einfluß auf den Export ausgeübt, und inwieweit würde derselbe durch Wiedereinführung von Zöllen beeinträchtigt werden?

Herr de Wendel: Wir exportieren jetzt mehr. Seitdem uns andere Länder Konkurrenz im eigenen Lande machen, müssen wir auswärts Absatz suchen, jedoch zu Preisen, die nicht lohnend sind.

Herr Stumm: Ich meine aber, Sie hätten früher gesagt, Sie haben zur französischen Zeit unter dem Regime der hohen Zölle mehr exportiert als jetzt.

Herr de Wendel: Als wir noch zu Frankreich gehörten, z. B. 1868, haben wir pro Jahr mittels acquits à caution ca. 30 000 Tonnen exportiert, jetzt nur 20 000 Tonnen.

Frage 8. Könnte dasselbe Ziel (Hebung der Ausfuhr) durch Verkehrserleichterungen und welche erreicht werden?

Herr de Wendel: Das ist wohl möglich.

Herr Stumm: Würde die Anlage der Eisenbahn von

*) S. 62.

Digitized by Google

Diedenhofen nach Kerlingen in dieser Beziehung nicht sehr vorteilhaft für Sie sein?

Herr de Wendel: Die Bahn würde uns allerdings den Verkehr sehr erleichtern.

Herr Stumm: Wie hoch schlagen Sie den Nutzen pro Tonne Stabeisen oder Roheisen an?

Herr de Wendel: Ungefähr 0,40 Mark vom Rohmaterial.

Frage 9. Welche Vorteile und Nachteile üben auswärtige Ausfuhrvergütungen (acquits à caution) auf den Export der Produkte der deutschen Eisenindustrie aus?

Herr de Wendel berichtet, daß dem Werte nach die Ausfuhr nach Deutschland höher sei, als was an Eisenartikeln aus Deutschland nach Frankreich gehe. Ferner spricht Herr de Wendel von Nägeln, Maschinen, Gußwaren usw., welche aus Frankreich eingeführt werden.

Frage 10. Uebt der Schutzzoll unserer Nachbarstaaten Einfluß auf die Verteuerung der Rohmaterialien und Löhne, überhaupt der Selbstkosten der deutschen Eisenindustrie aus? In welchem Maße ist dies der Fall?

Herr de Wendel: Der Zollschutz erhöht die Preise der Rohmaterialien. Zum Beispiel beziehen die französisch-lothringischen Werke alles Rohmaterial aus Deutschland und erhöhen uns die Preise der Saarbrücker Kohlen. Aehnlich ist es mit den Arbeitslöhnen.

Herr Stumm: Wenn nun in Frankreich kein Zollschutz wäre, wenn also dort dieselben Preise beständen wie bei uns, würde es überhaupt möglich sein, die Saarkohle und Koks zu den Preisen zu verkaufen, die heute bezahlt werden?

Herr de Wendel: Die französische Industrie würde leiden, und dann würde auch die Saarbrücker Kohle fallen.

Digitized by Google

IV. Maßregeln zur Hebung der deutschen Eisenindustrie.

Frage 1. Erfordert die Fortexistenz der deutschen Eisenindustrie die Wiedereinführung von Eisenzöllen?

Herr de Wendel: Ohne Zweifel; die Industrie wird sich sofort heben.

Herr Stumm*): Würden nicht Sie und Ihre Nachbarwerke noch entschiedenere Schritte tun, um über die französische Grenze zu gehen, wenn keine Aussicht auf Wiedereinführung von Eisenzöllen wäre?

Herr de Wendel: Gewiß! Bei uns ist diese Sache schon ganz vorbereitet. Wenn aber in Deutschland ein Eisenzoll eingeführt ist, so haben wir das nicht nötig.

Frage 3. Wie hoch müssen andernfalls die deutschen Eisenzölle in minimo bemessen werden?

Herr de Wendel: Ich würde vorschlagen, einen Zoll von 6 Mark pro Tonne auf Roheisen, 12 Mark für Luppen, 20 Mark für Eisen, 20 Mark für Guß und 60 Mark für Weißblech.

Herr Stumm: Glauben Sie, daß Schwarzblech und Träger mit 20 Mark genügend geschützt sind?

Herr de Wendel: Ich hoffe, daß unser Werk damit durchkommt.

Frage 5. Welche sonstigen Maßregeln können zweckmäßig eingeführt werden, um die deutsche Eisenindustrie zu unterstützen, namentlich in bezug auf die Gesetzgebung und die Frachtverhältnisse?

Herr de Wendel: Man muß eben versuchen, möglichst billig zu transportieren, besonders für Export.

Herr Stumm: Die Abschaffung der Militärdienstpflicht beantragen Sie also nicht?

Herr de Wendel: Daran ist wohl nichts zu ändern.

---

*) S. 63.

Digitized by Google

Fünfte Vernehmung
am 8. November 1878*)

Sachverständiger: Kommerzienrat Meyer in Berlin.

I. Wirtschaftliche Lage der deutschen Eisenindustrie an und für sich und mit Rücksicht auf die Produktionsverhältnisse des Auslandes.

a) Selbstkosten.

Vorsitzender: Wir können also konstatieren, daß das Etablissement Krupp vorzugsweise Eisenbahngegenstände, Gußstahlwaren und außerdem Kanonen aus demselben Material anfertigt.

Herr Stumm: Sie machen aber auch eiserne Bleche?

Herr Meyer: Gewiß.

Vorsitzender: Also Sie machen auch Eisenfabrikate zum Verkauf?

Herr Meyer: Jawohl, namentlich auch Bleche und Maschinenteile für kleinere Maschinenfabriken.

Herr Stumm: Aber kein Handelseisen?

Herr Meyer: Nein.

Frage 2.**) Wie steht es damit (mit den Selbstkosten) bei andern Werken Ihrer Gegend?

Herr Meyer: Die Selbstkosten für unser Bessemerroheisen werden sich auf 65 bis 70 Mark stellen pro Tonne.

Herr Stumm: Bezieht sich das auf den Produktionsort oder auf Essen?

Herr Meyer: Die Preise verstehen sich franko Essen.

Herr Stumm: Ich glaube, wenn Sie keine Details zu geben in der Lage sind, daß diese Mitteilungen für uns kaum nötig sind.

---

*) S. 65.

**) S. 66.

Digitized by Google

Herr Meyer: Vielleicht würden Sie aber die Einteilung in Lohn, Kohle und Frachten für unsere Fabrikate hören wollen. Die Unkosten betragen an Lohn 43 Prozent der gesamten Selbstkosten, an Kohle 10,02 Prozent, an Frachten 29,91 Prozent und an diversen Unkosten 17,07 Prozent für Hämatitroheisen.

Herr Stumm: Ich glaube, hierbei sind die Kosten für Erze wohl bereits zergliedert in Lohn, Frachten und Diverses.

Herr Meyer macht weitere Angaben über Roheisen, Schienen und Bleche.

Herr Stumm: Sie sind nicht in der Lage, für jeden von diesen Artikeln die wirklichen Selbstkosten anzugeben?

Herr Meyer: Nein.

b) Arbeiterverhältnisse.

Frage 2. *) Sind bei Ihnen seit 1873 Arbeiter entlassen worden?

Herr Meyer führt aus, daß seine Firma nur wegen der russischen Kanonenbestellungen von 1876 bis 1878 ihre Arbeiterzahl habe erhöhen können, daß sie aber im Frühjahr 1879 etwa 1500 Mann werde entlassen müssen.

Herr Stumm: Sind diese Arbeiter zum überwiegenden Teile in der Kanonenfabrikation beschäftigt?

Herr Meyer: Nein, das nicht.

Herr Stumm: Können Sie uns nicht den Prozentsatz der Arbeiter für die Kriegsarbeit und für die Friedensarbeit angeben?

Herr Meyer: Einen genauen Prozentsatz haben wir nicht; ich glaube, daß nahezu die Hälfte berechnet werden muß; das ist natürlich nur eine Annahme.

Frage 3. Wie haben sich die Löhne seit 1869 bei Ihnen entwickelt?

Herr Meyer gibt Jahresdurchschnitte an.

Herr Stumm: Wie sind diese Jahresdurchschnitte be-

*) S. 67.

Digitized by Google

rechnet? Handelt es sich einfach um die Gesamtheit der Löhne, dividiert durch die Anzahl der Arbeiter?

Herr Meyer: Jawohl!

Herr Stumm: Wenn man den richtigen Vergleich zwischen den einzelnen Jahren machen wollte, würde man auf diese Weise annehmen, daß die Anzahl der Arbeitsschichten in jedem einzelnen Jahre gleich gewesen ist?

Herr Meyer: Das muß angenommen werden.

Herr Stumm: Ist das aber der Fall gewesen?

Herr Meyer: Nein.

Herr Stumm: Wieviel Arbeitsschichten nehmen Sie pro Jahr und Arbeiter an?

Herr Meyer: Die Frage kann ich nicht beantworten.

Herr Stumm: Sie haben doch jedenfalls in der Knappschaftskasse einen Durchschnittssatz von Krankenschichten; sind diese in dem Jahresverdienst mitenthalten?

Herr Meyer: Was ich nannte, ist der effektive Verdienst der Leute.

Herr Stumm: Es würden bei dem Jahresdurchschnitt also die Krankenlöhne hinzutreten, welche die Arbeiter aus der Knappschaftskasse erhalten haben, als Gesamteinnahme des Arbeiters?

Herr Meyer: Wir haben keine Knappschaftskasse, sondern eine Krankenkasse.

Herr Stumm: Dazu bezahlen aber auch die Arbeitgeber ihre besonderen Beiträge.

Herr Meyer: Ich kann darüber keine Mitteilungen machen.

Frage 8. Wie stehen die Arbeitslöhne unter gleichzeitiger Berücksichtigung der verschiedenen Arbeitsleistung in der Eisenindustrie des konkurrierenden Auslandes?

Herr Meyer: Der Lohn stellt sich darnach in England ungefähr auf 43 gegenüber Deutschland, Rheinprovinz mit 63 Mark.

Herr Stumm: Was bedeuten diese beiden Zahlen?

Digitized by Google

Herr Meyer: Das heißt, daß wir für dieselbe Arbeit 63 Mark, die Engländer nur 43 Mark zu zahlen haben.

Herr Stumm: Wie kommen aber gerade die Zahlen 43 und 63 heraus?

Herr Meyer: Das ist berechnet nach den verschiedenen Preisen des Einsatzes für eine Tonne fertiger Schienen.

d) Verkaufspreise.*)

Frage 6.**) Welche Verkaufspreise stellt das konkurrierende Ausland an seinem Produktionsorte?

Herr Meyer erwähnt, daß ein Agent absichtlich die englischen Preise drücke.

Herr Stumm: Welches Werk vertritt jener Herr?

Herr Meyer: Volkow, Vaughan und Komp.

Herr Meyer gibt an, daß 96 Mark Selbstkosten der Dowlais Works, genau 4 Lstr. 15 s. 7 d. Selbstkosten franko Waggon seien.

Herr Stumm: Worauf basiert das?

Herr Meyer: Das ist eine direkte Mitteilung des Direktors Menelaus bei den Dowlais Works.

e) Kreditverhältnisse.

Frage 1. Finden die Werke Ihres Distriktes Schwierigkeiten, um sich das nötige Betriebskapital zu erhalten, bezw. solches zu beschaffen?

Herr Meyer: Ich kann nur sagen: ich glaube, daß es ihnen Schwierigkeiten bereitet, ich weiß es natürlich nicht.

Herr Stumm: Ihnen macht es aber keine Schwierigkeiten mehr?

Herr Meyer: Glücklicherweise nein!

*) S. 72.
**) S. 73.

Digitized by Google

g) Allgemeine Lage.*)

Frage 1. Sind die Unternehmungen der Eisenindustrie in Ihrem Distrikte zurzeit vollauf beschäftigt?

Herr Stumm: Wie stark ist Ihre Produktion in den verschiedenen Fabrikaten? Sie haben die Arbeiterzahl allerdings**) angegeben, aber wir müssen in der Lage sein, auch Ihre heutige Produktion in Vergleich mit der von 1873 zu stellen. Sie werden mir zugeben, daß die Anzahl der Arbeiter allein auf die Höhe der Produktion nicht schließen läßt.

Herr Meyer: Ich würde nur im allgemeinen das Friedensmaterial und den Versand in Tonnen angeben können; auch, wenn Sie wünschen, den Fakturenwert.

Herr Stumm: Ich stellte die Frage lediglich zu dem Zwecke, um die Entwicklung seit 1869 festzustellen, und dafür kann ich keine andere Stelle finden.

Herr Meyer gibt nun den Wert des Friedensmaterials an, das im Jahre 1869 fabriziert wurde.

Herr Stumm: Wie würde sich das Kriegsmaterial an diese Zahlen anreihen?

Herr Meyer macht hierüber Angaben.

Herr Stumm: Die 107 800 Tonnen Friedensmaterial hatten einen Wert von 20 782 000 Mark und die 9000 Tonnen Kriegsmaterial einen Wert von 27 256 000 Mark?

Herr Meier: 9000 Tonnen ist das höchste Quantum?

Herr Meyer: Ja.

Vorsitzender: Welche Rentabilität erzielen Sie?

Herr Stumm: Ich möchte den Herrn Sachverständigen bitten, daß er uns mitteilt, was er uns darüber mitteilen kann.

Herr Meyer gibt an, es werde voraussichtlich der sehr ungenügende Gewinn von etwas über 6 Prozent erzielt werden.

*) S. 74.
**) S. 75.

Digitized by Google

Herr Stumm: Nachdem Sie die fällige Anleihequote bereits verrechnet haben?

Herr Meyer: Diese Quote hat damit nichts zu tun.

Herr Stumm: Von diesem vorher genannten Gewinn rechnen Sie aber auch wohl den größten Teil auf Kriegsmaterial, so daß auf die 107 800 Tonnen Friedensmaterial der geringste Teil übrig bleibt?

Herr Meyer: Ich muß gestehen, daß, wenn wir nicht Kriegsmaterial gehabt hätten, wir mit Unterbilanz gearbeitet haben würden.

Frage 3. Leidet die deutsche Eisenindustrie an Ueberproduktion, ist dieselbe evtl. durch Rückgang der Konsumtionsfähigkeit des Landes oder durch welche andere Gründe veranlaßt? Wie liegen diese Verhältnisse im konkurrierenden Auslande?

Herr Meyer*) berichtet, jetzt produziere Belgien jährlich 200 000 Tonnen Schienen gegen 9000 im Jahre 1874.

Herr Stumm: Stahlschienen?

Herr Meyer: Ja. Der deutsche Konsum ist im vorigen Jahre 160 bis 180 000 Tonnen gewesen.

Herr Stumm: Belgien produziert also mehr, als der gesamte deutsche Konsum beträgt?

Herr Meyer: Ja.

II. Wirkung der ausländischen Konkurrenz auf dem deutschen Markte.

Frage 1. Macht sich die Konkurrenz des Auslandes auf dem Absatzgebiete Ihrer Produkte fühlbar oder werden die Verhältnisse desselben lediglich durch die inländische Konkurrenz bedingt?

Herr Stumm: Sie sind also der Ansicht, daß die deutschen Werke nicht in der Lage sind, die in der letzten Zeit von England gestellten Preise zu halten?

Herr Meyer: Unmöglich.

*) S. 76.

Digitized by Google

Frage 4. Würde sich dies Verhältnis durch Wiedereinführung resp. Erhöhung deutscher Zölle ändern?

Herr Meyer: Nein.

Herr Stumm*): Diese Frage ist zwischen verschiedenen Sachverständigen kontrovers geblieben. Es ist konstatiert, daß die Eisenindustrie für Schneidewerkzeuge heute noch englischen Stahl einführt. Sind Sie auch dabei beteiligt?

Herr Meyer: Nein.

Herr Stumm: Und glauben Sie, daß durch den Zoll die Einführung englischen Werkzeugstahls aufhören wird?

Herr Meyer: Wir hoffen das, denn man kann den Stahl ebenso gut in Deutschland bekommen und billiger, wie er in England zu haben ist.

Frage 5. Inwieweit influiert das Ausland auf Ihre Verkaufspreise?

Herr Stumm: Der faktische Zustand würde also mit andern Worten für Stahlschienen so sein: da, wo Staatsbehörden zu bestimmen haben, influiert das Ausland faktisch bis jetzt nicht oder nur wenig; da hingegen, wo Private in betracht kommen, die keine Rücksicht zu nehmen haben, bestimmt das Ausland geradezu die Preise für Stahlschienen?

Herr Meyer: Vollkommen.

Herr Stumm: Steht die Sache ähnlich für Bandagen, Achsen, Räder?

Herr Meyer: In andern Stahlartikeln als Schienen hat sich Belgien noch nicht hierher gewendet.

Frage 7. Wie stellen sich Ihre Verkaufspreise, mit denen des Auslandes verglichen, an den nach Deutschland importierenden Häfen und im Binnenlande?

Herr Meyer: Ich muß gestehen, ich habe diese Frage nicht verstanden, nachdem ich unsere Preise und Frachten bereits genannt habe.

*) S. 77.

Digitized by Google

Herr Stumm: Ich bemerke, daß bei solchen Fragen Wiederholungen nicht ausgeschlossen sind, weil wir die Fragen logisch auseinander entwickeln und an einzelnen Stellen etwas zusammengefaßt werden muß, was schon einmal da war.

Frage 8. Wie lagen diese Verhältnisse (1—7) in den Jahren 1869 und 1873?

Herr Meyer: Es ist mir unmöglich, eine Auskunft zu geben, weil auch andere Artikel in betracht kommen als solche, die Krupp macht.

Herr Stumm: Wie ist die Konkurrenz des Auslandes gewesen, während der Zollschutz noch bestand? — Das bedeutet die Frage.

Frage 9. Welchen Anteil an der Exportfähigkeit des Auslandes nehmen dessen Exportbonifikationen (acquits à caution)?

Herr Meyer: Ueber diese Frage kann ich keine Auskunft geben, weil wir damit nichts zu tun haben.

Herr Stumm: Hat denn Creuzot nicht vor einigen Jahren auf grund von Exportbonifikationen Stahlschienen billiger nach Straßburg offeriert und geliefert als Sie?

Herr Meyer: Ich bin darüber nicht unterrichtet.

Herr Stumm: Fürchten Sie nicht, daß in Frankreich die Verhältnisse ebenfalls auf unsern Stand heruntergehen? Daß dann die großen Werke von St. Chamont und Creuzot Ihnen große Konkurrenz in Deutschland machen werden?

Herr Meyer: Große Konkurrenz wird es uns durch die titres à caution in diesem Augenblick nicht machen, aber ich möchte das erwähnen im Hinblick auf die enormen Eisenbahnbauten, die augenblicklich in Frankreich ausgeführt werden.

Digitized by Google

Frage 10. Sind zurzeit vorübergehende Verhältnisse vorhanden, welche die Konkurrenz des Auslandes begünstigen oder erschweren?

Herr Stumm: Wenn also Deutschland seine Preise erhöhen wollte, um eine mäßige Rentabilität zu erzielen, so würde Oesterreich sofort wieder auf dem Markte erscheinen?

Herr Meyer: Jawohl, es produziert ja viel teurer als Deutschland, aber es ist geschützt durch das Agio.

Herr Stumm: Oesterreich produziert in der Tat billiger, als es den Anschein hat.

Herr Meyer: Es ist begünstigt bei den Lieferungen im Auslande, aber nicht im Inlande, weil es im Auslande bares Geld bekommt und im Inlande Papier.

Frage 11. Findet eine Begünstigung der inländischen Eisenindustrie bei Lieferungen an staatliche und kommunale Behörden oder an Private statt?

Herr Stumm*) Welches ist die größte Differenz zwischen dem auswärtigen und inländischen Angebot?

Herr Meyer: Bis zu 40 Mark pro Tonne.

Herr Stumm: Können Sie nicht sagen, welche Bahn das gewesen ist? Nach den statistischen Mitteilungen des preußischen Handelsministeriums beträgt die Differenz nicht über 25 Mark.

Herr Meyer: Es ist schwer, darüber etwas zu sagen.

Frage 13. Ist das Ausland in der Lage, unter gleichbleibenden Produktionsverhältnissen seine Verkaufspreise noch weiter zu ermäßigen?

Herr Meyer spricht von einer Ermäßigung der Frachten und der Royalty in England.

---

*) S. 79.

Digitized by Google

Herr Stumm: Es würde also dann zu der Ermäßigung von 20 Prozent kommen?

Herr Meyer: Ja, sie würden unbedingt noch weiter ermäßigt werden können, wie schon die Selbstkosten für Schienen bei den Dowlais Works 96 Mark betragen.

Frage 15. Sind seit 1873 wesentliche Betriebsverbesserungen eingeführt? Können die inländischen Produktionskosten durch Betriebsverbesserungen noch weiter erheblich ermäßigt werden? Weshalb ist dies eventuell bisher nicht geschehen?

Herr Stumm: Sind nicht in Amerika unter dem Schutz der Zölle erheblichere Betriebsverbesserungen eingeführt worden als in Deutschland, speziell für ihre Fabrikation?

Herr Meyer: Unzweifelhaft.

Herr Stumm: Sind Sie überzeugt, daß in dieser Fabrikation Amerika höher steht als wir?

Herr Meyer: Höher glaube ich nicht, aber auch nicht niedriger.

Herr Stumm: Eine Frage läßt sich nicht unterdrücken. Sie sprechen immer von Bessemerroheisen, von spanischen Erzen, von Sayner-Roheisen usw.; nun ist ja aber bekannt oder es wird wenigstens vielfach behauptet, daß Sie Ihre Stahlschienen bereits zum großen Teil aus billigem Roheisen durch Entphosphorung herstellen. In welchem Maße ist dieses Verfahren durchgeführt, resp. in welchem Maße glauben Sie bei weiterer Durchführung des Verfahrens in der Lage zu sein, Ihre Selbstkosten noch weiter zu ermäßigen?

Herr Meyer: Dieses Patent, von dem die Rede ist, hat durchaus keinen Einfluß auf unsere Schienenfabrikation.

Herr Stumm*): Ist Ihnen auch nicht bekannt, ob etwa in andern Gegenden die Entphosphorung des Eisens größere Fortschritte gemacht hat?

*) S. 80.

Digitized by Google

Herr Meyer: Ich glaube, daß man durch Ferromanganzusatz den größeren Phosphorgehalt des Roheisens weniger schädlich macht.

Herr Stumm: Wie ist es mit Frankreich?

Herr Meyer: Ich glaube nicht, daß Frankreich zurücksteht.

Frage 19. Welchen Einfluß würde ein Aufschwung im allgemeinen oder in einzelnen Zweigen des deutschen gewerblichen Lebens auf eine Verminderung oder Vermehrung der ausländischen Konkurrenz ausüben?

Herr Stumm: Halten Sie die Erhöhung der Kohlenpreise in einem solchen Falle nicht für die absolut notwendige Folge oder kaufen Sie überhaupt keine Kohlen?

Herr Meyer: Nein. Wir verkaufen nur, und zwar so viel Kohlen, als wir in der Nähe unserer Fabrik in gleicher Güte wiederkaufen können, um die Frachtdifferenz zu sparen.

Herr Stumm: Aber die Löhne der Bergwerke würden in die Höhe gehen?

Herr Meyer: Die müssen in die Höhe gehen; bei einem Lohn von 18 Sgr. pro Tag kann keine Familie leben.

III. Die deutsche Eisenindustrie auf auswärtigem Markte und der Einfluß ausländischer Zollsätze.

Frage 10.*) Uebt der Zollschutz unserer Nachbarstaaten Einfluß auf die Verteuerung der Rohmaterialien und Löhne, überhaupt der Selbstkosten der deutschen Eisenindustrie aus? In welchem Maße ist dies der Fall?

Herr Stumm: Sind Sie der Ansicht, daß selbst auf die Ruhrkokspreise die Konkurrenz der französischen Werke mit influiert?

Herr Meyer: Ganz bedeutend.

*) S. 81.

Digitized by Google

IV. Maßregeln zur Hebung der deutschen Eisenindustrie.

Frage 1. Erfordert die Fortexistenz der deutschen Eisenindustrie die Wiedereinführung von Eisenzöllen?

Herr Meyer: Jawohl, ich bin dieser Ansicht.

Herr Stumm: Sie würden damit sagen, daß die Fortexistenz Ihrer Kanonenfabrikation auch indirekt in Zusammenhang steht mit der Frage der Wiedereinführung der Zölle?

Herr Meyer: Jawohl.

Frage 2. Kann darauf verzichtet werden, wenn das Ausland, und insbesondere unsere großen Nachbarstaaten, ihre Eisenzölle fallen lassen?

Herr Stumm: Die Frage geht dahin, brauchen Sie keine Eisenzölle, wenn das Ausland seine Eisenzölle auch aufhebt?

Herr Meyer: Ich habe eine so große Meinung von der deutschen Industrie, daß ich glaube, wir brauchen keine Eisenzölle, wenn alle Zölle fallen, aber das Fallen eines Zolles bloß in Belgien oder Oesterreich würde uns nicht genügen können. Außerdem müßten auch die Nebenbegünstigungen fortfallen, ich meine die Akquits oder die Begünstigung in Rußland durch die erhebliche Prämie.

Herr Stumm: Wenn der Zoll wegfällt, so fallen die acquits in Frankreich ja von selbst weg.

Frage 3. Wie hoch müssen andernfalls die deutschen Eisenzölle in minimo bemessen werden?

Herr Stumm: Haben Sie keine Vorschläge für Luppeneisen und Ingots zu machen?

Herr Meyer: Nein.

Herr Stumm: Sie würden also einen Zoll von 30—35 Mark für alle Eisenprodukte, mit Ausnahme der eigentlichen Eisenwaren, wünschen?

Digitized by Google

Herr Meyer: Ich meine damit alles, was Krupp produziert, Bleche, Schienen usw., zu demselben Satze.

Frage 4. Welche Nachteile und Vorteile würden aus der Wiedereinführung solcher Zollsätze entstehen?*) a) für die Eisenindustrie selbst, b) für den Handel, die Transportinteressenten und die Konsumenten?

Herr Stumm: Ich weiß nicht, ob Sie in Belgien näher orientiert sind. Würde nicht auch aus einer Wiedereinführung von Eisenzöllen in Deutschland der Vorteil entstehen, daß Belgien dann eher auf eine gemeinschaftliche Verhandlung einginge wegen Aufhebung seiner Zölle, die uns jetzt dort entschieden schädigen?

Herr Meyer: Darüber bin ich nicht orientiert.

*) S. 82.

Sechste Vernehmung
am 9. November 1878

I. Wirtschaftliche Lage der deutschen Eisenindustrie an und für sich und mit Rücksicht auf die Produktionsverhältnisse des Auslandes.

Sachverständiger: W. Funcke aus Hagen.

a) Selbstkosten.

Frage 1.*) Wie stellen sich die Selbstkosten für die wichtigsten Rohmaterialien, Halbfabrikate und Fabrikate Ihrer Werke?

Herr Stumm**): Ich glaube, es würde zweckmäßig sein, wenn der Herr Sachverständige sich zunächst an seine eigene Fabrikation hält, damit wir erfahren, welchen Anteil an seinen Selbstkosten die einzelnen Faktoren haben.

Herr Funcke: Ich habe zwei Fabriken; die eine Funcke und Elbers, welche das Eisen darstellt, die andre ist das Fabrikationswerk Funcke und Hueck, welche die kleine Industrie betreibt.

Herr Stumm: Was bezahlen Sie für das Material zu den Holzschrauben?

Herr Funcke: 160 Mark für Walzdraht, während der gewöhnliche Preis nur 145 Mark ist.

Herr Stumm: Der Draht wird bezogen von Funcke und Elbers?

Herr Funke: Nein, von Funke und Hueck.

Herr Stumm: Wie teuer berechnen Sie nun den Arbeitslohn für die Schrauben?

Herr Funcke: Das läßt sich nicht generalisieren aus dem Grunde, weil sie zu verschiedenartig sind. Wir fabrizieren ca. 800 verschiedene Sorten Holzschrauben aus Eisen- und Messingdraht.

*) S. 84.
**) S. 85.

Digitized by Google

Frage 2. Wie steht es damit bei andern Werken Ihrer Gegend?

Herr Stumm*): Ich möchte fragen, ob der Herr Sachverständige nicht in der Lage ist, für andere Werke detaillierte Zahlenangaben zu machen, die er für sein Werk leider nicht gegeben hat. Die erste Frage hat der Herr Sachverständige eigentlich gar nicht beantwortet; auch die zweite Frage nicht nach der Richtung hin: Welche ziffermäßige Angaben haben Sie über Selbstkosten zu machen?

Herr Funcke: Ich glaube, wenn ich auf die einzelnen Fabrikate unseres Werkes eingehen sollte, so würden mehrere Tage dafür nötig sein; viel schwieriger aber würde noch die Beantwortung in Rücksicht auf die vielen Hunderte von Artikeln, die in unserer Gegend in den verschiedensten Größen und Quantitäten fabriziert werden, sein.

Herr Stumm: Ich möchte konstatieren, daß diese konkrete Frage allein von Wichtigkeit ist. Die allgemeinen Erwägungen können wir uns am Ende selbst machen; von Bedeutung für uns ist allein die ziffermäßige Beantwortung der gestellten Fragen.

Herr Funcke gibt keine ziffernmäßige Beantwortung.

Frage 3. Welchen Anteil an den Selbstkosten haben: die Förderkosten bezw. Ankaufspreise von Kohlen, Erzen, Zuschlägen, sowie überhaupt die Preise der bezogenen Rohmaterialien und Halbfabrikate? Die Transportkosten derselben? Die Arbeitslöhne? Die allgemeinen Betriebs-, die Unterhaltungs- und Generalkosten? (Welchen Anteil daran haben die Beamtengehälter?)

Herr Stumm: Es handelt sich für uns nur um Zahlen; durch allgemeine Erläuterungen lassen diese sich nicht ersetzen. Darf ich bitten, sich zu äußern, wie Sie Ihre

*) S. 86.

Digitized by Google

Fabrikate herstellen? Es handelt sich ja nur um Durchschnittsselbstkosten, wenn Sie keine Details geben wollen.

Herr Funcke: Ich kann sagen, daß bei Funcke und Hueck die Arbeitslöhne ungefähr, durcheinander gerechnet, ein Viertel gleich 25 Prozent ausgemacht haben, und ebenso viel, also auch 25 Prozent, betrugen die Generalspesen ohne Zinsen und Amortisation; auf die Materialien fallen ca. 50 Prozent.

Herr Stumm: Sie können nicht sagen, welchen Prozentsatz die Beamtengehälter betragen?

Herr Funcke: Gehälter für die Beamten inkl. derjenigen für Werkmeister und Faktoren machen ungefähr 10 Prozent der Generalspesen aus, verteilen sich aber auf die verschiedenen Fabrikate selbstredend ebenfalls sehr verschieden.

Herr Stumm: Zehn Prozent von den Generalspesen, von den Löhnen, oder von dem Ganzen? Wenn es 10 Prozent von den Generalspesen sind, so würde das 2½ Prozent auf die ganzen Selbstkosten machen.

Herr Funcke: Ja, bei unserer Fabrikation. Selbstredend verhalten sich die Sachen bei andern Fabrikaten anders.

Frage 8.*) Produziert das konkurrierende Ausland billiger? In welchem Maße und aus welchen Gründen ist dies der Fall?

Herr Funcke**): Wenn die titres d'acquits nicht in Deutschland eingeführt werden sollen, so daß dieselben nicht verkäuflich sind, so wird man sich auch mit den Zollrückvergütungen begnügen.

Herr Stumm: Da ist kein Unterschied gegen Frankreich. Mit Ausnahme von Roheisen muß auch dort das auf Grund der acquits eingeführte Material nach dem exportierenden Werke gebracht werden.

*) S. 87.
**) S. 89.

Digitized by Google

b) Arbeiterverhältnisse.

Frage 7.*) Haben Streiks oder sozialdemokratische Agitationen Einfluß auf die Arbeiterverhältnisse Ihrer Gegend ausgeübt?

Herr Funcke: Im Jahre 1876 bei den Reichstagswahlen sind 1600 sozialdemokratische Stimmen abgegeben worden und bei den diesmaligen Wahlen nur 600.

Herr Stumm: Liegt das aber nicht zum Teil darin, daß die Sozialdemokraten geneigter waren, gerade für den Abgeordneten Richter zu stimmen wie für einen andern Gegenkandidaten, so daß, wenn ein entschiedener Anhänger des Sozialistengesetzes aufgestellt worden wäre, sich eine größere Anzahl von sozialdemokratischen Stimmen gefunden haben würde?

Herr Funcke: Nein; sie haben in erster Linie für Sozialdemokraten gestimmt, haben es aber nur auf 560 Stimmen gebracht.

c) Frachten.

Frage 1. Welche Frachtsätze bezahlen Sie für den Versand Ihrer Fabrikate nach Ihren Hauptabsatzgebieten?

Herr Funcke gibt in Zahlen die Erhöhung seiner Frachtkosten im Vergleiche gegen früher an.

Herr Stumm**): Würden Sie uns vielleicht angeben, für welche Quantitäten das berechnet ist?

Herr Funcke: Pro 100 Kilogramm. Die Erhöhung beträgt durchschnittlich 40 Prozent im größeren Verkehr.

d) Verkaufspreise.

Frage 2.***) Wie steht es damit (mit den Preisen für Rohmaterialien und Fabrikate am Ur-

*) S. 90.
**) S. 91.
***) S. 92.

Digitized by Google

sprungsorte) bei andern Werken Ihrer Gegend?

Herr Stumm: Ich bitte in dieser Beziehung noch um eine Mitteilung über Holzschrauben.

Herr Funcke: Holzschrauben werden verkauft nach einem bestimmten, allgemein üblichen Grundpreise.

Frage 6. Welche Verkaufspreise stellt das konkurrierende Ausland an seinem Produktionsorte?

Herr Funcke berichtet, daß das Ausland, namentlich England und Frankreich, im Inlande viel höhere Preise als im Auslande habe: in letzterem gäbe es Extrabonifikationen. Herr Funcke führt zum Beweis dafür verschiedene Beispiele an.

Herr Stumm: Können Sie uns nicht konkrete Zahlen geben?

Herr Funcke: Es ist ja gar nicht möglich, die Verkaufspreise für die verschiedenen Fabrikate anzugeben. Die Grundpreise der einzelnen Sorten des Auslandes sind von den unserigen außerordentlich abweichend. Ebenso die Bezeichnungen in den Größen. Die Engländer haben unter anderm 8½ d. für die kleinsten Sorten, die wir mit 40 Pfennig*) stehen haben, dagegen die größeren Sorten billiger. Umgekehrt verhält es sich mit den französischen Holzschrauben, deren Preise in den kleineren Sorten niedriger wie bei uns sind. Ohnedem sind die Rabattsätze außerordentlich verschieden, und daher ist eine übersichtliche Vergleichung der Preise nur für Fachleute anzustellen. Aehnlich verhält es sich mit den Hunderten anderer Fabrikate, die ebenfalls wieder in Abteilungen und Qualitäten zerfallen, und ein Ries Papier könnte beschrieben werden, wollte man Vergleiche anstellen.

Herr Stumm: Ich muß bemerken, daß der Herr Sachverständige den Hauptzweck seiner Vernehmung erfüllt hätte, wenn er sich die Mühe gegeben hätte, diese Berechnung zu machen; die andern Herren Sachverständigen haben es sämtlich getan.

*) S. 93.

Digitized by Google

Herr Funcke: Die Preise kann ich Ihnen vollständig angeben.

Herr Funcke: Ich kann also nur sagen, daß viele Fabrikate in Frankreich viel billiger fabriziert werden, und daß wir manche derselben von dort beziehen, was uns sehr unangenehm ist, da unsere desfallsigen Maschinen stille stehen.

Herr Stumm: Die Angaben haben für uns nur dann Wert, wenn wir sie durch Zahlen belegen können.

f) Einfluß der Gesetzgebung.*)

Frage 2. Wie wirken in dieser Beziehung namentlich unsere Besteuerungssysteme, die Gewerbeordnung, das Berggesetz, die allgemeine Wehrpflicht, die Schulpflicht, die Aktiengesetzgebung usw.?

Herr Funcke berichtet, daß er die Kranken- und Invalidenkassen als eine Verteuerung des Fabrikats ansehe. Seine Arbeiter hätten sich mit Hand und Fuß dagegen gewehrt, als er eine Invalidenkasse habe errichten wollen. Er sei auf einen andern Gedanken gekommen, um die Leute zum Sparen zu veranlassen, indem er ihnen 6⅔ Prozent Zinsen für ihre Ersparnisse zahle. In seiner Gegend wäre es fast unmöglich, eine Invalidenkasse zu errichten.

Herr Stumm: Es würde mir nicht schwer sein, diese Ausführungen zu widerlegen; ich glaube aber nicht, daß es in den Rahmen der Aufgaben der Kommission gehört.

g) Allgemeine Lage.

Frage 2. Welche Rentabilität erzielen Sie?

Herr Stumm: Sie würden einen bestimmten Prozentsatz Ihrer Rentabilität nicht angeben können?

Herr Funcke: Durchschnittlich verzinsen und amortisieren sich die Fabrikationswerke nicht. Bei Funcke und Elbers haben wir die Amortisation im vorigen Jahre verdient, und zwar dadurch, daß wir vielen Walzdraht gemacht haben.

*) S. 94.

Digitized by Google

Herr Stumm: Also durch Betriebsverbesserungen?

Herr Funcke: Betriebsverbesserungen sind in den letzten Jahren nicht gemacht worden, weil dazu keine Veranlassung vorlag.

II. Wirkung der ausländischen Konkurrenz auf dem deutschen Markte.*)

Frage 2. Führt das Ausland erhebliche Quantitäten von Erzeugnissen der Eisenindustrie auf Ihrem Markte ein? In welcher Weise sind Sie selbst an dieser Einfuhr beteiligt?

Herr Funcke: Darüber geben die statistischen Tabellen keinen Aufschluß. Es ist mir also nicht möglich, die Quantitäten anzugeben.

Herr Stumm: Was in den statistischen Tabellen steht, das wissen wir ja selbst; wir wollen eben dasjenige wissen, was in denselben nicht steht.

Herr Funcke: Ich kann eben alle Quantitäten der verschiedenen Waren nicht wissen, welche das Ausland hereinschickt, nur weiß ich, daß man unter anderm in Süddeutschland auf den Lagern ebenso viele französische Waren wie deutsche findet. Wenn der Herr Geheimrat Stumm über die Eisenfabrikation Zahlen will, kann ich sie von Funcke und Elbers genau angeben; aber ich bin nicht in der Lage, dies auch in bezug auf alle Eisenwaren zu tun, denn dann würden wir nicht in drei Tagen fertig werden, geschweige denn in drei Stunden.

Herr Stumm: Wir können natürlich den Herrn Sachverständigen nicht dazu zwingen. Ich möchte dies nur konstatieren, um wenigstens von mir einen Vorwurf abzuwälzen.

Herr Funcke gibt an, daß er von den kleinen Mutter-, Schloß- Radschrauben, die er früher selbst fabriziert habe, jetzt viele Millionen von Frankreich einführe, da diese Schrauben dort nicht mehr kosteten als in Deutschland Arbeitslohn und Material allein.

Herr Stumm: Aber diese Gegenstände werden von Ihnen direkt wiederverkauft?

Herr Funcke: Ja.

*) S. 95.

Digitized by Google

Frage 11.*) Findet eine Begünstigung der inländischen Eisenindustrie bei Lieferungen an staatliche und kommunale Behörden oder an Private statt?

Der Vorsitzende führt aus, für die Staatseisenbahnen sei die Anweisung ergangen, nicht ausdrücklich die Lieferung ausländischer Ware vorzuschreiben.

Herr Stumm: Ich glaube, auch die Anweisung ist gleichzeitig ergangen, daß keine Vergebung an ausländische Werke ohne spezielle Genehmigung des Handelsministers erfolgen darf, und diese Genehmigung erfolgt nicht.

Frage 12. In welcher Weise würde sich die Konkurrenz des Auslandes geltend machen, wenn solche Begünstigungen in Wegfall kommen?

Herr Stumm: Ich glaube, der Herr Sachverständige hat die Frage bereits beantwortet, indem er sagte, daß in dem Falle kein Schornstein in Preußen mehr rauchen würde.

Frage 15. Sind seit 1873 wesentliche Betriebsverbesserungen eingeführt? Können die inländischen Produktionskosten durch Betriebsverbesserungen noch weiter erheblich ermäßigt werden? Weshalb ist dies eventuell bisher nicht geschehen?

Herr Stumm**): Halten Sie nicht die Drahtwalzwerke, wie sie in Amerika in neuester Zeit aufgekommen sind, für einen Fortschritt, der bei Ihnen noch eingeführt werden müßte?

Herr Funcke: Ich kenne die amerikanischen Drahtwalzen sehr wohl. Wir haben früher sehr viel gewalzten Draht nach Amerika verkauft, sind aber einmal von den Aktiengesellschaften, die immer billiger verkaufen, verdrängt worden, und zum andern hat sich in

*) S. 96.
**) S. 97.

Digitized by Google

Amerika jetzt die Darstellung des Drahtes aus Bessemerstahl außerordentlich vermehrt. Ferner beschreibt Herr Funcke ausführlich die Methode der amerikanischen Produktion.

Herr Stumm: Ich bin mißverstanden worden. Ich habe durchaus nicht von der Methode der amerikanischen Produktion im allgemeinen gesprochen, sondern von Walzwerken, auf welchen ohne Hilfe von Dublieren und mit Ersparnis der meisten Walzer Drahteisen dargestellt wird, wie dies z. B. in Frankreich bereits eingeführt ist und wie nach meiner Kenntnis auch in Ihrer Gegend bereits Versuche gemacht worden sind.

Herr Funcke: Es wird bei uns jetzt eine Bandeisenfabrikation eingerichtet, nach welcher bis zu den dünnsten Sorten Bandeisen gewalzt werden soll. Auf der einen Seite der Maschine werden die Luppen eingesteckt, und auf der andern kommt das fertige Bandeisen heraus.

Herr Stumm: Ist das auf Ihrem Werke bereits im Gange?

Herr Funcke: Nein, das Patent ist in Amerika erworben und kommt demnächst in Schwerte zur Ausführung.

Herr Stumm: Und wieviel wird das Bandeisen im Selbstkostenpreise dadurch billiger werden?

Herr Funcke: Der Ingenieur, welcher sich die Fabrikation vor Erwerbung des Patentes angesehen hat, sagt, man würde nur 25 Prozent der Leute notwendig haben, die man früher auf dasselbe Quantum brauchte.

Herr Stumm: Es würde dies also ein erheblicher technischer Fortschritt sein, den nach Ihrer Ansicht Ihre Fabrikation noch zu machen hätte?

Herr Funcke: Ob es sich bewähren würde, wird die Frage sein.

Frage 16. Ist dies im konkurrierenden Auslande in höherem oder geringerem Grade der Fall gewesen?

Herr Stumm: Warum haben Sie keine mechanischen Puddelöfen eingeführt?

Digitized by Google

Herr Funcke: Die haben wir gehabt, ich habe sie aber nicht bewährt befunden.

IV. Maßregeln zur Hebung der deutschen Eisenindustrie.*)

Frage 3. Wie hoch müssen andernfalls die deutschen Eisenzölle in minimo bemessen werden?

Herr Funcke: Vorausgesetzt, daß der Zoll auf Stabeisen 10 Sgr. gerechnet wird, so sind die im autonomen Tarif vereinbarten Sätze die allerniedrigsten.

Herr Stumm: Ich glaube, daß der autonome Tarif der Kommission offiziell nicht vorliegt.

Herr Funcke: Der Tarif, welcher vom Zentralverbande deutscher Industrieller in Leipzig und hier in Berlin vereinbart worden ist, dürfte wohl bekannt sein.

Herr Stumm: Welchen Satz schlagen Sie für Holzschrauben vor?

Ich möchte den Herrn Sachverständigen darauf aufmerksam machen, daß es in seinem Interesse liegt, wenn er sich nicht bloß auf einen beliebigen autonomen Tarif bezieht, sondern die Hauptsätze hier angibt, die er wünscht in den Zolltarif aufgenommen zu sehen.

Herr Funcke: Ich finde das, was Sie sagen, ganz richtig, aber ich muß doch bemerken, daß ich nicht meine Interessen zu vertreten habe, sondern die Interessen der Kleineisen- und Stahlindustrie.

V. Statistik.**)

Frage 1. Sind Einwendungen gegen die Richtigkeit und Zuverlässigkeit der beigefügten statistischen Aufstellungen zu machen und eventuell welche? Würden Sie in der Lage

*) S. 99.
**) S. 100.

Digitized by Google

sein, dieselben durch anderweitige Mitteilungen in wesentlichen Punkten zu ergänzen?

Herr Stumm: Würden Sie die Statistik nicht durch einige Preislisten ergänzen können?

Herr Funcke: Die Preislisten von den Hunderten von Fabrikaten sind in den verschiedenen Ländern nach Geldbeträgen und Bezeichnungen der Größen (Nummern) und Qualitäten so außerordentlich verschieden, daß ein nicht Fachkundiger sich aus denselben kein Bild machen kann. *)

*) Anm. Das ungeänderte Stenogramm hat an Stelle der letzten beiden Absätze folgende Fassung:

Herr Stumm: Ich möchte noch an den Herrn Sachverständigen die Frage richten, ob er nicht hier in Berlin, da wir im Prinzip ja angenommen haben, daß ein Nachschicken des Materials von Hause nicht zulässig ist, im Besitz von Tabellen und Preislisten ist, die einigermaßen die allgemeinen Ausführungen näher begründen könnten, die er uns vorhin gemacht hat, einige Preislisten, welche die Behauptungen des Herrn Sachverständigen über die englischen, französischen und belgischen Preise belegen und die wir zu den Akten nehmen könnten?

Herr Funcke: Die Preise sind so sehr verschieden; der eine hat sie in Pence, der andere in Francs, der dritte in Mark; das ist nicht möglich.

Herr Stumm: Dann kann ich wenigstens sagen: salvavi animam meam.

Digitized by Google

Siebente Vernehmung am 9. November 1878*)

Sachverständiger: Mannesmann aus Remscheid.

Vorsitzender: Wollen Sie, Herr Mannesmann, zur Einleitung**) mitteilen, welche Fabrikate Sie im großen und ganzen darstellen, damit wir wissen, auf die Fabrikation welcher Gegenstände sich Ihre Aussagen beziehen.

Herr Mannesmann: In Remscheid haben wir keine Puddel- und Hochöfen, wir machen also die Rohmaterialien nicht, sondern kaufen sie und machen daraus Gußstahl, Zementstahl, Raffinierstahl usw. Aus diesem Stahl machen wir dann Werkzeuge aller Art: Feilen, Sägen, Hobeleisen, Schreinerwerkzeuge usw., das ist im allgemeinen unsere Fabrikation.

I. Wirtschaftliche Lage der deutschen Eisenindustrie an und für sich und mit Rücksicht auf die Produktionsverhältnisse des Auslandes.

a) Selbstkosten.

Frage 1. Wie stellen sich die Selbstkosten für die wichtigsten Rohmaterialien, Halbfabrikate und Fabrikate Ihrer Werke?

Herr Stumm: Ich möchte mir die Frage erlauben, ob Sie in Ihrem Etablissement keine Selbstkostenrechnungen besitzen, welche die verschiedenen Sorten soweit zusammenfassen, um aus den Durchschnittspreisen Vergleiche mit den Verkaufspreisen machen zu können? Oder können Sie wenigstens die Selbstkosten einzelner Kategorien als Beispiel anführen?

*) S. 101.

**) Im Stenogramm „Einteilung".

Digitized by Google

Herr Mannesmann: Natürlich haben wir die Selbstkostenberechnung zu Hause.

Frage 3.*) Welchen Anteil an den Selbstkosten haben: die Förderkosten bezw. Ankaufspreise von Kohlen, Erzen, Zuschlägen, sowie überhaupt die Preise der bezogenen Rohmaterialien und Halbfabrikate? Die Transportkosten derselben? Die Arbeitslöhne? Die allgemeinen Betriebs-, die Unterhaltungs- und Generalkosten? (Welchen Anteil daran haben die Beamtengehälter?)

Herr Mannesmann: Der Anteil auf Kohlen würde sich berechnen zu 10 Prozent, den Durchschnittspreis der Materialien kann man rechnen 30 Prozent, Transportkosten etwa 5 Prozent (1 Prozent für leichte Ware, für schwere bis zu 15 Prozent). Arbeitslöhne durchschnittlich 40 Prozent, Betriebs-, Erhaltungs- und Generalkosten 15 Prozent, also Reisende, Werkmeister, Beamte und Reparaturen des Betriebs.

Herr Stumm: Können Sie vielleicht die Prozentsätze in bestimmte Zahlen pro Kilo oder pro Zentner verwandeln?

Herr Mannesmann: Im ganzen ist unsere Fabrikation etwas teurer, weil wir nach englischer Methode mit Koks und Kohlen arbeiten.

Frage 8. Produziert das konkurrierende Ausland billiger? In welchem Maße und aus welchen Gründen ist dies der Fall?

Herr Stumm: Sie würden also nicht in der Lage sein, Selbstkostenpreise des Auslandes anzugeben, die sich anlehnen an die Selbstkostenpreise, welche Sie soeben für Ihre eigenen Fabrikate angegeben haben?

Herr Mannesmann: Ich bedaure.

*) S. 102.

Digitized by Google

b) Arbeiterverhältnisse.

Frage 2. Sind bei Ihnen seit 1873 Arbeiter entlassen worden?

Herr Stumm: Wieviel Arbeiter beschäftigen Sie?

Herr Mannesmann: Augenblicklich 200.

Herr Stumm: Wieviel hatten Sie 1873?

Herr Mannesmann: Wir haben eigentlich nicht viel mehr gehabt. Ich habe bisher im allgemeinen von der Remscheider Industrie gesprochen. Uns persönlich ist es immer noch ziemlich gut gegangen; wir haben zwar nicht*) vollauf zu tun, aber es geht doch noch. Wir haben vielleicht 10 Prozent Arbeiter weniger wie früher.

Herr Meier: Sie fabrizieren hauptsächlich Feilen?

Herr Mannesmann: Feilen und Stahl.

Herr Stumm: Auch Schneidewerkzeuge?

Herr Mannesmann: Die machen wir nicht, liefern aber wohl den Stahl dazu.

Frage 3. Wie haben sich die Löhne seit 1869 bei Ihnen entwickelt?

Herr Mannesmann: Ende 1868 hat infolge gemeinschaftlicher Uebereinkunft eine allgemeine Erhöhung der Löhne bei uns um etwa 10 Prozent stattgefunden; 1872 erhöhten wir die Löhne nochmals durch Uebereinkunft, und zwar um 15 Prozent. Gleich nachher gab es einen Streik, der dauerte monatelang, und dadurch ist das ganze Geschäft derangiert worden.

Herr Stumm: Sprechen Sie da nur von Ihrer Fabrikation, oder bezieht sich das auch auf die Fabrikation von Waffen, Messern, Scheren und dergleichen?

Herr Mannesmann: Das sind wohl mehr Solinger Artikel, darüber kann ich kein Urteil abgeben.

Herr Stumm: Was für Fabrikationszweige sind das, welche Sie, wenn Sie von Ihrer Gegend sprechen, im Auge haben?

Herr Mannesmann: Alle Arten Werkzeug, Messer und Scheren ausgeschlossen. Feilen sind der erste Artikel, dann nament-

*) S. 103.

Digitized by Google

lich Sägen, überhaupt Schreinerwerkzeuge und Werkzeuge für Schlosser- wie Maschinenarbeit, sodann Winden, Schlittschuhe, Kaffeemühlen, Kochgeschirre und Fassonstahl- und Eisenguß.

Frage 5. Welche Nachteile würde eine Herabsetzung der Löhne hervorbringen?

Herr Stumm: Wie hoch ist der Durchschnittslohn?

Herr Mannesmann: 25 Sgr., auch 1 Tlr. Das variiert, einzelne haben auch 1 Tlr. 10 Sgr.

Herr Stumm: Sie beschäftigen auch jugendliche Arbeiter unter 16 Jahren?

Herr Mannesmann: In unserer Fabrik nein, nur bei den Hämmern.

Frage 7. Haben Streiks oder sozialdemokratische Agitationen Einfluß auf die Arbeiterverhältnisse Ihrer Gegend ausgeübt?

Herr Stumm: Bestehen bei Ihnen noch sozialdemokratische Bewegungen?

Herr Mannesmann: Jetzt hört man nichts, es ist alles still geworden.

Herr Stumm: Ist die Arbeitsleistung infolge der sozialdemokratischen Agitationen nicht heruntergegangen?

Herr Mannesmann: Ja, infolge der Streiks wurde nicht mehr so gut gearbeitet wie vorher.

Herr Stumm: Sie haben sonst überall Akkordlöhne?

Herr Mannesmann: Teils Akkordlöhne, teils auch Tageslöhne.

c) Frachten.

Frage 1. Welche Frachtsätze bezahlen Sie für den Versand Ihrer Fabrikate nach Ihren Hauptabsatzgebieten?

Herr Mannesmann: Wir bezahlen nach Berlin 3 Mark, und nach Paris, welches die nämliche Entfernung ist, 2 Mark, nach Aachen 90 Pfennig, nach Antwerpen auch 90 Pfennig, welches noch einmal so weit ist, nach Bodenbach an der Grenze 3,80 Mark,

Digitized by Google

nach Wien 3,60 Mark, nach Emmerich 90 Pfennig, nach Amsterdam 1,05 Mark.

Herr Stumm: Ich bitte zu konstatieren, daß das Mark pro einfachen Zentner sind.

Herr Mannesmann gibt noch weitere Frachtsätze an.

Herr Stumm: Sind das Stückgutsätze?

Herr Mannesmann: Ja.

Herr Stumm: Können Sie von Remscheid aus die Sammeltarife benutzen?

Herr Mannesmann*): Das können wir tun, die Ablieferungszeit dauert aber oft sehr lange und bringt Nachteil.

Herr Stumm: Haben Sie nicht schon mit der Post billiger verschickt?

Herr Mannesmann: Ja, aber im großen kann man sie für unsere Waren nicht benutzen.

Frage 2. Auf welcher Basis sind die Eisenbahnfrachten für den Bezug Ihrer Materialien und für den Versand Ihrer Fabrikate konstruiert? Sind besondere Beschwerden dagegen zu erheben?

Herr Mannesmann: Beschwerden sind nicht weiter erhoben, als daß die Frachten für Eisen- und Stahlwaren zu hoch sind. Für Stückgüter wird die Fracht auf der Basis von 5 Pfennig pro Meile und Zentner berechnet.

Herr Stumm: Liegt das nicht an dem Frachtsystem?

Herr Mannesmann: Es kostet alles dasselbe, gleichviel, ob Eisenwaren oder Seidenwaren.

Herr Stumm: Wegen des Systems, welches jetzt bei uns herrscht, haben Sie keine besonderen Beschwerden?

Herr Mannesmann: Nein, wir finden es nur zu hoch.

*) S. 104.

Digitized by Google

d) Verkaufspreise.

Frage 3. Welche Veränderungen haben die Verkaufspreise seit 1869 erfahren?

Herr Mannesmann berichtet, daß die Verkaufspreise sehr heruntergegangen seien. Einige Sachen, die ihn jetzt 80 Pfennig kosteten, hätten damals vielleicht 1,30 Mark gekostet.

Herr Stumm: Für 100 Kilogramm?

Herr Mannesmann: Pro Kilogramm.

II. Wirkung der ausländischen Konkurrenz auf dem deutschen Markte.*)

Frage 1. Macht sich die Konkurrenz des Auslandes auf dem Absatzgebiete Ihrer Produkte fühlbar oder werden die Verhältnisse desselben lediglich durch die inländische Konkurrenz bedingt?

Herr Stumm**): Haben Sie die Erfahrung gemacht, daß in Ihren Waren auch ein Vorurteil des Publikums zu gunsten des ausländischen Marktes besteht?

Herr Mannesmann: Ja, manchmal.

Herr Stumm: Aber nicht als Regel? Bei Ihnen kommt der Fall nicht vor, daß Sie Waren ins Ausland schicken, die vom Auslande nach Deutschland als ausländische Waren zurückkommen?

Herr Mannesmann: Das geht bei uns nicht, weil wir unsere eigene Marke haben.

Vorsitzender: Die inländische Konkurrenz hindert Sie also nicht, mit den Preisen in die Höhe zu gehen?

Herr Stumm: Die ausländische Konkurrenz würde wohl die Remscheider verhindern, in die Höhe zu gehen, selbst wenn sie das gemeinschaftlich wollten? Würden, wenn die Remscheider sich verständigten, mit den Preisen in die Höhe zu gehen, sie das gegenüber der ausländischen Konkurrenz tun können, ohne ihren Absatz zu verlieren?

---

*) S. 105.

**) S. 106.

Digitized by Google

Herr Mannesmann: Das ist ein Fall, der gar nicht denkbar ist.

Frage 2. Führt das Ausland erhebliche Quantitäten von Erzeugnissen der Eisenindustrie auf Ihrem Markte ein? In welcher Weise sind Sie selbst an dieser Einfuhr beteiligt?

Herr Stumm: Es ist von verschiedenen Sachverständigen behauptet worden, daß der englische Stahl nur deshalb heute noch in nennenswerten Quantitäten eingeführt wird, weil dieselbe Qualität in Deutschland, auch in Remscheid, nicht gemacht wird. Geben Sie das Faktum zu, daß die Qualität namentlich der Schneidewerkzeuge bei Ihnen nicht in der Weise hergestellt werden kann, als es in Sheffield der Fall ist?

Herr Mannesmann: Wir sagen das nicht. Wir sind aber nicht ganz so gut darauf eingerichtet, die feineren Stangen jetzt ebenso schön walzen zu können.

Herr Stumm: Ich meinte nur: wird die Qualität, die in englischem Werkzeug, speziell Schneidestahl, nach Deutschland eingeht, bei Ihnen nicht gemacht?

Herr Mannesmann: Ja, natürlich, sie wird bei uns ebenso gut gemacht.

Herr Stumm: Sie bestreiten also die Differenz in der Qualität?

Herr Mannesmann: Ja, ich bestreite das, die Engländer sind uns nur im Renommee voraus, da wir jünger sind.

Herr Mannesmann berichtet, daß er nicht alles von schwedischem Eisen herstellen könne, da man ihm den Preis nicht dafür zahlen würde; er kaufe auch steyerischen Stahl, aber nicht so viel als schwedisches Eisen.

Herr Stumm: Wird die Behauptung von Krupp, daß er jetzt diese Qualitäten selbst mache, von Ihnen für richtig gehalten?

Herr Mannesmann: Ich habe das von seinem Vertreter gehört, genau weiß ich es aus eigener Erfahrung nicht.

Digitized by Google

Frage 4. Würde sich dies Verhältnis (der Einfuhr zur Binnenerzeugung) durch Wiedereinführung resp. Erhöhung deutscher Zölle ändern?

Herr Mannesmann: Nein.

Herr Stumm: Würden Sie beispielsweise bei einem Zoll von 1 Mark pro Zentner für Stahl weniger schwedisches Eisen beziehen als jetzt?

Herr Mannesmann: Wir können es gar nicht entbehren, aber 1 Mark pro Zentner Zoll macht für unsere fertigen Fabrikate verschwindend wenig aus.

Frage 9. *) Welchen Anteil an der Exportfähigkeit des Auslandes nehmen dessen Exportbonifikationen (acquits à caution)?

Herr Stumm: In Oesterreich ist nie ein Handel mit Ausfuhrvergütungen getrieben worden, sondern nur derjenige, der etwas ausführt, erhält für das Material, aus dem er die Produkte hergestellt hat oder herstellen will, den Zoll zurück.

Haben Sie gehört, daß der Importeur auch das Recht hat, dieses Material zu andern Zwecken zu verwenden als zur Ausfuhr?

Herr Mannesmann: Ich habe es gehört, genau weiß ich es nicht.

Frage 16. Sind die Produktionskosten durch Betriebsverbesserungen im konkurrierenden Auslande in höherem oder geringerem Maße ermäßigt worden als im Inlande?

Herr Mannesmann: Die haben sich ebenso angestrengt als wir. Sollten wir noch nicht genug getan haben, so liegt das besonders an den schwachen Kapitalmitteln unserer Industrie.

Herr Stumm: Sie sind also der Ansicht, daß, wenn es der deutschen Eisenindustrie, speziell Ihrer Branche, besser

*) S. 107.

Digitized by Google

ginge, sie dann eher in der Lage wäre, Maschinen zu beschaffen und Arbeiterentlassungen durchzuführen?

Herr Mannesmann: Ja.

Frage 17. Haben die seit 1873 eingetretenen Zollermäßigungen resp. Aufhebungen einen günstigen Einfluß auf Ihre Selbstkosten geübt?

Herr Mannesmann: Das kann man nicht sagen. Die Zollaufhebung auf den englischen Stahl spielt ja kaum eine Rolle. Ueberall wird das meiste, was wir machen, aus inländischem Eisen und Stahl hergestellt.

Vorsitzender: Aber das schwedische Eisen und der steyersche Stahl?

Herr Mannesmann: Die sind im großen Ganzen doch unbedeutend.

Herr Stumm: Die Aufhebung der Zölle hat doch ein Herabgehen des Preises im Inlande hervorgerufen. Insofern müßte das doch etwas ausmachen?

Herr Mannesmann: Die Zölle waren niemals hoch.

Herr Stumm: 10 Pfennig.

III.*) Die deutsche Eisenindustrie auf auswärtigem Markte und der Einfluß ausländischer Zollsätze.

Frage 1. Wird von Ihnen oder von andern Eisenindustriellen Ihrer Gegend nach dem Auslande exportiert?

Herr Mannesmann zählt die Länder auf, nach denen er seine Fabrikate exportiert, und bemerkt: Oesterreich und Frankreich hat jetzt eine hochentwickelte inländische Industrie. Früher haben wir bedeutende Geschäfte nach Frankreich und Oesterreich gemacht.

Herr Stumm: Würden Sie nicht nach Frankreich oder Oesterreich den Versand fortsetzen können, wenn dort keine Eingangszölle beständen?

Herr Mannesmann: Jawohl, das wäre für uns ein großer Gewinn.

*) S. 108.

Digitized by Google

Herr Mannesmann berichtet, daß ihm die Schweiz für den Absatz verloren gegangen sei.

Herr Stumm: Wodurch? Durch die Franzosen oder Oesterreicher?

Herr Mannesmann: Das weiß ich nicht. Wir kommen fast gar nicht mehr dahin.

Frage 9. Welche Vorteile und Nachteile üben auswärtige Ausfuhrvergütungen (acquits à caution) auf den Export der Produkte der deutschen Eisenindustrie aus?

Herr Mannesmann: Für schwere Artikel sind die Nachteile wohl fühlbar, für leichtere nicht.

Herr Stumm: Sie wissen auch nicht anzugeben, wie hoch der Wert ist, den man pro Zentner, pro Tonne oder pro Pfund der französischen Ausfuhrvergütung anrechnen kann, die auf Ihre Artikel gegeben wird?

Herr Mannesmann: Die titres à caution sind mir aus eigener Erfahrung nicht genau bekannt.

Herr Stumm: Da dies der Fall ist, so verzichte ich auf meine Frage.

IV. Maßregeln zur Hebung der deutschen Eisenindustrie.

Frage 1. Erfordert die Fortexistenz der deutschen Eisenindustrie die Wiedereinführung von Eisenzöllen?

Herr Mannesmann gibt die Ansichten von Remscheider Handelsfirmen und Fabrikanten über Schutzzölle und Freihandel an. Auch die Freihändler unter diesen seien nicht für einseitigen, sondern nur für gegenseitigen Freihandel.

Herr Stumm*): Ich möchte mir ein paar Fragen er-

*) S. 109.

Digitized by Google

lauben zur Klarstellung der letzten Aeußerungen. Zunächst versteht der Herr Sachverständige unter den genannten großen Firmen natürlich keine Fabrikanten, sondern Exportfirmen?

(Zustimmung des Sachverständigen.)

Zweitens sind unter diesen Firmen auch ausdrücklich diejenigen mit einbegriffen, welche die sogenannten Solinger Waren ausführen?

(Zustimmung.)

Und drittens spricht der Herr Sachverständige von den Unterzeichnern der Adresse als von denjenigen, welche im Jahre 1876 an den Reichstag petitionierten und gegen die Suspendierung des Gesetzes von 1873 protestierten?

Herr Mannesmann: Das sind die nämlichen.

Herr Meier: Ich möchte fragen, ob unter jenen Exporteuren nicht zu gleicher Zeit auch Fabrikanten zu verstehen sind.

Herr Mannesmann: Nein, ich glaube, kein einziger.

Herr Stumm: Wenn ich nicht irre, hat der Herr Sachverständige gesagt, daß auch diese Exporteure einstimmig erklären, daß sie auf dem Standpunkte des Freihandels nur dann stehen, wenn er auf Gegenseitigkeit beruhe.

Herr Mannesmann: Ja, damit sind sie alle einverstanden.

Frage 3. Wie hoch müssen die deutschen Eisenzölle in minimo bemessen werden, wenn das Ausland und insbesondere unsere großen Nachbarstaaten ihre Eisenzölle bestehen lassen?

Herr Mannesmann ist der Meinung, man solle gegen die französische Grenze den französischen Zoll und gegen die österreichische Grenze den österreichischen Zoll anwenden, und in dieser Sache mit der Elle messen, mit der der andere messe.

Herr Meier: Ist das nicht im Gegensatz zu dem, was die Herren sagten: für alle Länder gleicher Zoll?

Digitized by Google

Herr Mannesmann: Das haben die Herren auch nicht gerade sagen wollen. Ein für alle Länder gleicher Zoll wird wohl leichter durchführbar sein als verschiedene Zölle.

Herr Stumm: Ich glaube, der Herr Sachverständige hat nicht die Absicht, uns ein besonderes handelspolitisches System auszuführen, sondern er hat nur seine praktischen Wünsche ausgesprochen.

Digitized by Google

Achte Vernehmung
am 11. November 1878*)

Sachverständiger: Klein aus Heinrichshütte bei Aue.

Vorsitzender: Nun möchte ich Sie bitten, über den Umfang Ihres Betriebes einige Mitteilungen zu machen, damit wir die Grundsätze kennen, von denen aus Sie die Fragen beantworten werden.

Herr Klein: Die Heinrichshütte hat zwei Oefen und die dazu gehörigen Gruben. Sie deckt ihren Eisensteinbedarf aus eigenen Gruben, nur mit einem kleinen Zusatz von manganhaltigen Erzen, die aus der Nähe von Gießen gekauft werden.

Herr Stumm: Sind Sie nicht auch an andern Werken im Siegenschen beteiligt?

Herr Klein: Wir haben nur noch eine Maschinenfabrik in Dahlbruch.

Herr von Schloer: Auf Ihrer Hütte kostet das dargestellte Produkt Spiegeleisen wieviel?

Herr Klein: 67,76 Mark pro 1000 Kilogramm.

Herr Stumm: Sind die Selbstkosten bei Braun- und Spateisenstein dieselben?

Herr Klein: Das ist dasselbe.

I. Wirtschaftliche Lage der deutschen Eisenindustrie an und für sich und mit Rücksicht auf die Produktionsverhältnisse des Auslandes.

a) Selbstkosten.

Frage 2.**) Wie steht es mit den Selbstkosten bei andern Werken Ihrer Gegend?

Herr Stumm: Ich wollte nur zur Erläuterung bemerken, daß wir den Herrn Sachverständigen hauptsächlich

*) S. 111.
**) S. 112.

Digitized by Google

vorgeladen haben als Kenner der Verhältnisse des Siegerlandes und ihn deswegen bitten müssen, uns alle auf das Siegerland bezüglichen Fragen so ausführlich zu beantworten, wie ihm das nur irgend möglich ist.

Herr Klein. Ich möchte mir die Bemerkung erlauben, daß unsere Verhältnisse etwas absonderlicher Natur sind; wir sind eigentlich nicht maßgebend. Wir sind in günstigerer Situation im Hinblick auf den Bezug unserer Erze aus den eigenen Gruben, und deshalb glaube ich, daß gerade unsere Verhältnisse zu Heinrichshütte nicht maßgebend sein können für die übrigen Werke.

Herr Stumm: Würden Sie nicht jetzt gleich in der Lage sein, nähere Angaben über das Siegerland zu machen?

Herr Klein: Im allgemeinen ja!

Herr Stumm*): Der Fragebogen enthält nun wirklich die bestimmte Frage: Wie steht es mit den Selbstkosten auf Ihren Werken, wie bei andern Werken Ihrer Gegend, worunter wir das Siegerland verstehen?

Herr Klein macht hierüber seine Angaben und bemerkt weiter: Von Köln-Müsen sind die Selbstkosten nur von Roheisen, die fabrizieren im Augenblick nur Roheisen, auf 59 Mark angegeben pro 1000 Kilogramm ohne Amortisation.

Herr Stumm: Welches Roheisen ist das?

Herr Klein: Gewöhnliches Weißstrahlroheisen.

Herr Stumm: Können Sie Angaben für Walzeisen und Blech machen?

Herr Klein macht die gewünschten Angaben.

Herr Stumm: Was ist das für Walzeisen?

Herr Klein: Das wird gewöhnliches Stabeisen sein.

Herr Stumm: Ihre Angaben beziehen sich überhaupt auf gewöhnliches Stabeisen?

Herr Klein: Auf gewöhnliches Eisen. Für Schwarzblech 223,46, für geschmiedetes Eisen pro 1000 Kilogramm 155,84 Mark.

Herr Stumm: Sind das bei Schwarzblech die Durchschnittsselbstkosten?

Herr Klein: Die Nummern 20 und 21 sind als Durchschnitt genommen worden.

*) S. 114.

Digitized by Google

Herr Stumm: Sie können nicht angeben, auf welches Werk sich diese Angabe bezieht?

Herr Klein: Ich kann es nicht sagen. — Wünschen Sie vielleicht auch Mitteilungen über die Selbstkosten für Eisenstein?

Vorsitzender: Ja!

Herr Klein: Die Selbstkosten sind angegeben loko Grube aus dem Jahre 1877 von Brauneisenstein zu 51 Mark und Spateisenstein zu 52 Mark für 5000 Kilogramm.

Herr Stumm: Der Herr Sachverständige gibt also seine Spateisensteine an pro 10 000 Kilogramm und den Siegener Eisenstein pro 5000 Kilogramm.

Herr Klein: Und für Eisenglanz zu 56 Mark.

Herr Stumm: Welches Ausbringen entspricht diesen Preisen?

Herr Klein: Sie meinen das Ausbringen bei den Oefen?

Herr Stumm: Oder wenn Sie wollen: welches ist der durchschnittliche Eisengehalt der Erze?

Herr Klein: 38 Prozent für rohen Spateisenstein.

Herr Stumm: Und im gerösteten?

Herr Klein: 45 bis 48 Prozent; beim Brauneisenstein wird es durchschnittlich nicht mehr als 45 Prozent betragen.

Herr Stumm*): Bei Eisenglanz?

Herr Klein: 50 bis 60 Prozent.

Herr Stumm: Was kostet der Kalk?

Herr Klein: Kalk kostet ohne Fracht 13,50 Mark loko des Ursprungsortes.

Vorsitzender: 13,50 Mark wieder pro 5000 Kilogramm?

Herr Stumm: Das ist pro 10 000 Kilogramm ohne Fracht.

Herr Klein: Die Werke beziehen von Grävenbrück und Finnentrop a. d. Lenne.

Herr Stumm: Und loko Werk?

Herr Klein: Loko Werk. Es kommt noch hinzu 2,96 Mark Fracht pro 10 000 Kilogramm.

Herr Stumm: 2 Mark Fracht? Das ist nicht möglich!

Herr Klein: Nein, entschuldigen Sie, 32 Mark.

*) S. 115.

Digitized by Google

Vorsitzender: Wie hoch ist die Fracht auf 1000 Kilogramm Koks?

Herr Klein: Wir gebrauchen 1250 Kilogramm Koks, macht pro 1000 Kilogramm Eisen 11 Mark.

Herr Stumm: 1250 Kilogramm Koks zu welchem Preise?

Herr Klein: à 88 Mark pro 10 000 Kilogramm.

Herr Stumm: Ich würde bitten, daß Sie dasjenige detailliert angeben, was für uns von Wert ist.

Herr Klein gibt weiter seine Preise für Frachten an und bemerkt: Erlauben Sie, daß ich noch eine Kleinigkeit hinzufüge. Die Schlacken, die von den Güssen abspringen, enthalten immer noch etwas Eisen; diese werden gepocht, und das Eisen wird dem Hochofenbetriebe wieder übergeben und demselben mit einer bestimmten Quote berechnet, und zwar mit 2 Pfennig pro Kilogramm, das beträgt pro 1000 Kilogramm Eisen 0,08 Pfennig.

Herr Stumm: Der Nutzen, der daraus geschlagen wird, wird welchem Konto zu gute gerechnet?

Herr Klein: Ein Nutzen ist nicht da.

Herr Stumm: 2 Pfennig pro Kilo, das wären 20 Mark pro Tonne, kostet das so viel zu pochen und zu transportieren?

Herr Klein: Ja.

Herr Klein macht seine Angaben über Arbeitslöhne, Generalkosten usw.

Herr Stumm: Wenn Sie die angegebenen Selbstkosten zusammen addieren, kommen Sie auf den vorhin angegebenen Preis von 67,75 Mark?

(Zustimmung des Sachverständigen.)

Ist dabei in der letzten Summe der Betrag von 22,93 Mark berücksichtigt, welchen Sie als Selbstkostenpreis der Erze angegeben haben, oder legten Sie dabei den Verkaufswert zu Grunde?

(Zustimmung des Sachverständigen.)

Wenn man also Ihre Selbstkosten als wirkliche Selbstkosten rechnen will, so würden die 6,39 Mark in Abzug zu bringen sein?

(Zustimmung des Sachverständigen.)

Digitized by Google

Dagegen sind die Gegenstände, welche unter Nr. 4 aufgeführt sind, nämlich Amortisation und Zinsen, in diese Selbstkosten nicht eingerechnet?

(Verneinung des Sachverständigen.)

Würden Sie in der Lage sein, die Selbstkosten, welche Sie für die Siegener Werke angegeben haben, wie bei Ihren Werken zu spezialisieren?

Herr Klein: Zum großen Teile würde ich das können.

Herr Stumm: Ich würde auch der Ansicht sein, so wenig auch tabellarische Zusammenstellungen allein erwünscht sind, daß, da der Herr Sachverständige speziell erklärt hat, daß er für die Siegener Verhältnisse nicht aus eigener Anschauung, sondern nur aus Mitteilungen seiner Kollegen schöpft, es genügen würde, für diese Verhältnisse Tabellen zu geben, soweit Sie dazu in der Lage sind.

Herr Klein*): Die Selbstkosten sind hier etwas konfus zusammengestellt, und ich habe mir zum großen Teile die Summen extrahieren müssen nach den mir früher gemachten Angaben. Darnach hat die Charlottenhütte an Eisensteinunkosten auf 1000 Kilogramm Eisen 37,57 Mark und Kalkstein 3 Mark pro 1000 Kilogramm Eisen.

Herr Stumm: Sie können nicht angeben, wie Sie das bei sich selbst getan haben, welches Quantum Eisenstein und zu welchem Einheitspreise?

Herr Klein: Das kann ich bei den einzelnen Werken nicht sagen.

Herr Stumm: Es kommt uns aber darauf an, so detaillierte Angaben wie möglich zu erhalten.

Herr Klein: Das ist mir nicht möglich, dagegen werde ich es bei Köln-Müsen tun können. Diese brauchen 2250 Kilogramm Eisenstein, also 33 Mark pro 1000 Kilogramm, und 800 Kilogramm Kalkstein, also 2,75 Mark pro 1000 Kilogramm Eisen, 1250 Kilogramm Koks macht 14,25 Mark. Die Löhne sind zu 4 Mark angegeben, die Reparaturen und allgemeinen Unterhaltungskosten zu 1 Mark, Verwaltungskosten und Geschäftsunkosten zu 3 Mark.

*) S. 116.

Digitized by Google

Herr Stumm: Sind die Erze hier zu Selbstkostenpreisen berechnet?

Herr Klein: Nein, es sind Verkaufspreise.

Herr Stumm: Aber die Frachten, haben Sie die etwa speziell herausgezogen, sind dieselben mit darin enthalten?

Herr Klein: Jawohl.

Herr Stumm: Würden Sie für Walzwerke Angaben machen können?

Herr Klein gibt eine detaillierte Selbstkostenberechnung von der Paulinenhütte an.

Herr Stumm: Würden Sie angeben, welches relative Quantum Koks und Eisenstein hier verbraucht worden ist?

Herr Klein macht die entsprechenden Angaben.

Frage 4. Wie berechnen Sie die Amortisation der bestehenden Anlagen und die Verzinsung der Anlagekapitalien? Sind diese Beträge unter Nr. 1 eingerechnet oder nicht?

Herr Klein gibt hierüber seine Zahlen an.

Herr Stumm: Und die Verzinsung?

Herr Klein: Die würde ungefähr dasselbe machen, also in Summa 2,60 Mark. Für 10 000 Kilogramm Eisenstein ist die Amortisation 11,91 Mark bei 5—6 000 Doppelladungen Förderung pro Jahr im Durchschnitt.

Herr Stumm: Wie viel müßte die Amortisation und Verzinsung von Roheisen und Eisenstein zusammen pro Tonne betragen? Ich meine, Sie haben zuerst die Amortisation und Verzinsung für den Hochofenbetrieb angegeben, dann die Amortisation pro Tonne Eisenstein, aber nicht die Verzinsung. Nun kann man daraus wohl die Amortisation herausrechnen, welche auf die Tonne Roheisen kommt; aber es wäre doch interessant zu wissen, welche Totalsumme Sie in Ihrem Selbstkostenpreise berücksichtigen müssen für Amortisation und Verzinsung Ihres gesamten Anlagekapitals pro Tonne Verkaufsware.

Herr Klein: Genauer weiß ich es nicht auszudrücken, wir berechnen es nicht anders.

Digitized by Google

Herr Stumm: Sie haben also keine Amortisationsquote auf das Ganze anzugeben?

Herr Klein: Nein, nur auf das einzelne.

Herr Stumm: Enthält die Amortisation für Roheisen auch die Amortisation für Eisenstein mit?

Herr Klein: Nein.

Frage 6. Welches Anlagekapital steckt in Ihrem Unternehmen und wie hat sich dasselbe seit 1869 entwickelt?

Herr Klein: Nach der Inventur vom 1. Januar 1868 hatten die Hüttenwerksanlagen inkl. Grunderwerb einen Wert von 400 920 Mark, die Gruben 270 650 Mark. Bei der Umwandlung in die Aktiengesellschaft wurden am 1. Januar 1874 900 Aktien à 3000 Mark ausgeben, in Summa 2 700 000 Mark. Diese verteilen sich wie folgt: auf die Hüttenanlagen mit 699 459,78 Mark, auf die Grubenanlagen mit 1 460 504,22 Mark und auf Betriebskapital 540 000 Mark.

Herr Stumm: Die Frage ist noch nicht beantwortet: welches Totalquantum von Spiegeleisen Sie produzieren?

Herr Klein: 22 000 Tonnen ungefähr in den letzten Jahren, wo wir beide Oefen stets in Betrieb gehabt haben.

Frage 7. Steckt Gründergewinn darin, eventl. in welchem Maße?

Herr Stumm*): Wenn die 2 700 000 Mark zu fünf Prozent verzinst werden sollen, so gibt das jährlich 135 000 M., und das macht auf 22 000 Kilogramm beinahe 7 Mark pro 1000 Kilogramm, während der Herr Sachverständige uns vorhin nur 1,30 Mark angegeben hat für Verzinsung der Hochofenanlagen. Also die Rechnung würde beweisen, daß bei der Amortisation der Hochöfen nur ein sehr geringer Teil der 2 700 000 Mark berücksichtigt worden ist. Ich kann es nur dadurch erklären, — das möchte ich, um Unklarheiten nicht

*) S. 117.

Digitized by Google

aufkommen zu lassen, festgestellt wissen —, daß Sie bei weitem den größten Teil Ihres Kapitals auf die Gruben rechnen. Ich wiederhole deshalb die Frage: wie verhalten sich Verzinsung und Amortisation auf die Tonne Roheisen und Eisenstein für Gruben und Hochöfen?

Herr Klein: Ungefähr 7 Mark für alles zusammen.

Frage 8. Produziert das konkurrierende Ausland billiger? In welchem Maße und aus welchen Gründen ist dies der Fall?

Herr Stumm: Wo wird das konkurrierende Spiegeleisen in England produziert?

Herr Klein: In Südwales; ich kann darüber keine genaueren Angaben machen.

Herr Stumm: Sie haben für die Selbstkosten der Produkte in England, die mit Ihnen direkt konkurrieren, uns keine näheren Angaben machen können, aber Sie können vielleicht solche machen über die Produkte, die mit den andern Werken Ihrer Gegend konkurrieren, also über Roheisen, Bleche, Stabeisen, überhaupt über diejenigen Produkte, über welche Sie bei Gelegenheit der Frage 2 Mitteilungen gemacht haben.

Herr Klein: Ich bedaure, ich bin nicht in der Lage, das zu tun.

b) Arbeiterverhältnisse.

Frage 1. Leidet die dortige Bevölkerung Mangel an Arbeit oder fällt es Ihnen umgekehrt schwer, die nötigen Arbeitskräfte zu erhalten?

Herr Stumm: Wie steht es mit den Siegener Werken?

Herr Klein macht Mitteilungen darüber.

Herr Stumm: Würden Sie uns nicht auch über die Arbeiterverhältnisse an der Lahn Mitteilungen machen können?

Herr Klein: Nein.

Digitized by Google

Frage 3. Wie haben sich die Löhne seit 1869 bei Ihnen entwickelt?

Herr Klein macht hierüber seine Angaben.

Herr Stumm: Können Sie uns keine ziffermäßigen Angaben über die Siegener Löhne machen?

Herr Klein gibt die Zahlen an.

Herr Stumm: Kennen Sie nicht die Durchschnittslöhne der Bergleute in Siegen?

Herr Klein: Im Jahre 1869 betrugen sie 2,50 Mark, 1873 3,20 Mark, 1877 2,43 Mark; doch sind auch diese Zahlen mit denen der abgegebenen Tabelle zu vergleichen, welche zuverlässig sind.

Herr Stumm: Für welche Anzahl von Leuten ergibt sich dieser Durchschnitt?

Herr Klein: Das sind im Jahre 1869: 8947 Arbeiter, im Jahre 1873: 12 114 und im Jahre 1877: 9467 Arbeiter, ebenfalls vorbehaltlich der Revision durch die abgegebene Tabelle.

Herr Stumm: Ist das die gesamte Belegschaft der Siegener Gruben?

Herr Klein: Das sind die Gruben des rechtsrheinischen Reviers.

Herr Stumm: Bezieht sich das auf die achtstündige Schicht?

Herr Klein: Wahrscheinlich.

Frage 6. *) Welche Vorteile und Nachteile haben bisher Lohnerhöhungen auf die Arbeitsleistung sowie auf die Moralität der Arbeiter gehabt?

Herr Klein berichtet, die Leute hätten in den besseren Jahren gut gelebt und sich besser gekleidet; aber auf die Moralität hätte die Lohnerhöhung keinen guten Einfluß gehabt, indem die Leute sich viele Bedürfnisse angewöhnt hätten, die sie jetzt nicht befriedigen könnten.

Herr Stumm: Sind das nicht doch auch teilweise Bedürfnisse, die, wenn sie befriedigt werden könnten, nützlich für die Leute wären?

*) S. 118.

Digitized by Google

c) Frachten.

Frage 2. Auf welcher Basis sind die Eisenbahnfrachten für den Bezug Ihrer Materialien und für den Versand Ihrer Fabrikate konstruiert? Sind besondere Beschwerden dagegen zu erheben?

Herr Klein berichtet, daß sich für den lokalen Verkehr die Verhältnisse im Siegerlande sehr ungünstig stellten, indem auf eine Entfernung von 8 bis 10 Kilometern die Bahn nicht benutzt, sondern alles durch gewöhnliche Fuhre verschafft werde.

Herr Stumm: So ist es. Wie sind diese Frachtsätze von der Grube nach Ihrem Werke konstruiert? Auf der Basis von 1 Silberpfennig als Streckensatz und 2 Tlr. Expeditionsgebühren?

Herr Klein: Das kann ich nicht sagen. Wir haben durchschnittlich dieselben Frachten für Koks und Kohlen aus allen Bezirken Westfalens, und zwar 44 bis 46 Mark pro 200 Zentner.

Herr Stumm: Sie wissen es aber nicht genau?

Herr Klein: Nein!

Herr Stumm: Und auch nicht für den Lokalverkehr, in welcher Weise diese, wie Sie sagen, hohen Frachten für den Lokalverkehr konstruiert sind?

Herr Klein: Das kann ich nicht sagen, weil ich speziell damit nichts zu tun habe.

Herr Klein glaubt, daß er wohl Beschwerden gegen die Konstruktion der Eisenbahnfrachten beibringen könne, und gibt an, daß sich die Interessenten, die davon betroffen würden, beklagten. Namentlich sei die Kleineisenindustrie für ihren Absatz nach Süddeutschland durch die Tarife schlecht gestellt.

Herr Stumm: Ich glaube, die haben doch noch größere Schmerzen.

Frage 3. Genießt das Ausland billigere Frachten als Sie, und in welcher Weise macht sich dies geltend?

Herr Klein: Allerdings, England z. B. hat sehr wenig Eisenbahnfrachten, die Rohmaterialien haben nur sehr kurze Ent-

Digitized by Google

fernungen zurückzulegen, und die Werke liegen meistens an der See.

Herr Stumm: Können Sie uns nicht sagen, auf welcher Basis diese Exportfrachten konstruiert sind? Wir können nicht in die Lage kommen, uns ein Urteil darüber zu bilden, ob Ihre Frachten besonders hoch sind, wenn wir nicht wissen, was Sie bezahlen für die Strecke und was als Expeditionsgebühr; sonst können wir sie nicht vergleichen mit Frachten anderer Gegenden.

Herr Meier: Gibt es nicht gewisse Resaktien?

Herr Stumm: Ich bin der Ueberzeugung, daß wirkliche Rückgaben, wenigstens auf den preußischen Bahnen, nicht stattfinden.

d) Verkaufspreise.*)

Frage 1. Welche Verkaufspreise erzielen Sie gegenwärtig für die wichtigsten Rohmaterialien und Fabrikate Ihrer Werke am Ursprungsorte?

Herr Klein gibt seine Preise an.

Herr Stumm: An wen verkaufen Sie sie, direkt nach Amerika oder an Exporteure?

Herr Klein: Die größeren Spiegeleisengeschäfte werden gewöhnlich von den Verfrachtern (Reedern) in Antwerpen und Rotterdam abgeschlossen.

Herr Meier: Ich will nur bemerken, wir haben auch von Köln-Müsen alles, was Sie uns haben liefern können, in früheren Jahren geschickt.

Herr Stumm: Leider sind es nur die früheren Jahre, nicht die jetzigen.

Frage 2. Wie steht es damit bei andern Werken Ihrer Gegend?

Herr Klein berichtet, daß, da er etwas mehr Renommee habe, seine Marke in Spiegeleisen mehr als die der andern Werke ge-

*) S. 119.

Digitized by Google

sucht sei. Siegerländer Spiegeleisen sei gewöhnlich 3 Mark niedriger als das seine.

Herr Stumm: Wie verstehen Sie das? Doch nicht loko Werk? Dann würde das ja eine Differenz von ca. 8 Mark für den Konsumenten ergeben, weil dann außer den 3 Mark noch die Differenz bezahlt werden müßte, die in Ihrer Landfracht liegt. Sie haben, wenn ich Sie richtig verstanden habe, die Preise bisher stets loko Werk angegeben.

Herr Klein: Nur kommen noch hinzu 0,86 Mark Landfracht und Verladung.

Herr Stumm: Ich meine deshalb, wenn andere Werke, welche an der Bahn liegen, das Spiegeleisen 3 Mark loko Werk billiger als Sie verkaufen, da Sie 5 Mark Landspesen zu bezahlen haben, so gibt das für den Konsumtionsort eine Gesamtdifferenz von 8 Mark.

Herr Klein: Nein, ich bitte, mich nicht falsch zu verstehen. Wenn wir franko Bahnhof 67 Mark bekommen, dann bekommen jene 64 Mark gleichfalls franko Bahnhof.

Herr Stumm: Doch habe ich das Mißverständnis nicht hervorgerufen; wenn es so ist, wie Sie zuletzt sagen, dann ist meine Frage erledigt.

Frage 3. Welche Veränderungen haben die Verkaufspreise seit 1869 erfahren?

Herr Klein gibt die Zahlen hierzu an.

Herr Stumm: Würden Sie uns nicht auch für Walzfabrikate den Verkaufspreis angeben können?

Herr Klein gibt die vergleichsweisen Zahlen für gerösteten Spateisenstein vom Jahre 1869 bis 1878 an. Die sämtlichen Preise von Luppen, Walzeisen und Schmiedeeisen ergebe die vorher abgegebene Tabelle.

Herr Stumm: Sind das in der Tabelle alles Nettoverkaufspreise?

Herr Klein: Verkaufspreise loko Werk.

Herr Stumm: Loko Bahn wahrscheinlich?

Herr Klein: Loko Bahn jedenfalls.

Digitized by Google

Frage 7. Verkauft das konkurrierende Ausland für den Export zu andern Preisen als für den einheimischen Markt, und in welchem Verhältnis und aus welchen Gründen geschieht dies?

Vorsitzender: Können Sie auch die Frage 7 nicht beantworten?

Herr Stumm: Auch nicht beantworten in Beziehung auf die übrigen Fabrikate aus der Siegener Gegend?

Herr Klein: Nein.

f) Einfluß der Gesetzgebung.*)

Frage 2. Wie wirken in dieser Beziehung namentlich unsere Besteuerungssysteme, die Gewerbeordnung, das Berggesetz, die allgemeine Wehrpflicht, die Schulpflicht, die Aktiengesetzgebung usw.?

Herr Klein führt aus, daß er hauptsächlich über die Belastung durch Gemeindesteuern zu klagen habe, und namentlich über den Brauch, daß die Einschätzung zu diesen Steuern durch eine Kommission, die aus Bauern der Umgegend gewählt werde, erfolge.

Herr Stumm: Glauben Sie, daß es Mittel gibt, diese Auswüchse der Selbstbesteuerung zu beseitigen oder abzuschwächen?

Herr Klein führt aus, daß ein richtiges Urteil über Steuerfähigkeit eines solchen Werkes wohl nur von einer sachverständigen Kommission gefällt werden könne.

g) Allgemeine Lage.

Frage 1. Sind die Unternehmungen der Eisenindustrie in Ihrem Distrikte zurzeit vollauf beschäftigt?

Herr Klein: Nein. Es stehen von den 35 Hochöfen, die im ganzen Bezirk liegen, augenblicklich 14 kalt, und von 146 Puddelöfen 43, von 43 Schweißöfen 17.

*) S. 120.

Digitized by Google

Herr Stumm: Wieviel von diesen Hoch-, Schweiß- und Puddelöfen liegen von der Bahn entfernt, und wieviel von den stilliegenden sind solche, die keine direkte Bahnverbindung haben, können Sie uns das nicht angeben?

Herr Klein: Ich kann es nicht sagen, es sind aber namentlich kleinere Oefen.

Herr Stumm: Es stehen 14 Hochöfen. Sind dieselben, teilweise wenigstens, solche, die von der Bahn wegliegen und dadurch etwa von selbst unkonkurrenzfähig geworden sind?

Herr Klein: Ich kann Ihnen die angeben, die an der Bahn liegen.

Herr Stumm: Wie viele sind das?

Herr Klein: Sechs große Oefen liegen an der Bahn, die nicht im Betriebe sind.

Herr Meier: Sind darunter Hochöfen, die überhaupt nie angeblasen gewesen sind?

Herr Klein: Ja.

Herr Stumm: Welche sind das?

Herr Klein: Bremerhütte mit zwei Oefen und Rolandshütte mit einem Ofen.

Herr Stumm: Sie haben uns eben die Arbeiterzahl, welche die Gruben beschäftigen, mitgeteilt; beziehen sich diese Zahlen auf das Jahr 1873 oder 1869?

Herr Klein: 1873, nicht 1869.

Frage 2. Welche Rentabilität erzielen Sie?

Herr Stumm: Wie berechnet sich der Gewinn Ihrer eigenen Industrie?

Herr Klein gibt seine Zahlen darüber an.

Herr Stumm: Haben die andern Werke Unterbilanz gemacht?

Herr Klein: Jawohl!

Herr Stumm*): Würden Sie in der Lage sein, mehrere solcher Unterbilanzen mitzuteilen, mit Zahlen? Denn nur Zahlen entscheiden.

Herr Klein: Nein!

---

*) S. 121.

Digitized by Google

Frage 4. Leidet die deutsche Eisenindustrie an Ueberproduktion, ist dieselbe eventuell durch Rückgang der Konsumtionsfähigkeit des Landes oder durch welche andere Gründe veranlaßt? Wie liegen diese Verhältnisse im konkurrierenden Auslande?

Herr Klein: Eine Ueberproduktion findet nicht statt; wir haben an dem Import von Belgien und England zu leiden.

Herr Stumm: In Ihrer eigenen Fabrikation findet keine Ueberproduktion statt? Oder soll diese Bemerkung allgemein verstanden sein?

Herr Klein: Ich habe hier bloß im allgemeinen gesprochen.

Herr Stumm: Findet Ueberproduktion von Spiegeleisen z. B. statt?

Herr Klein: Wir haben bis jetzt Absatz gehabt, und deshalb glaube ich, daß keine Ueberproduktion da ist.

Herr Stumm: Wie bestimmt sich der Preis für Spiegeleisen auf dem inländischen Markte? Welche Konkurrenz haben Sie?

Herr Klein: Wir haben nur im Inlande Konkurrenz, speziell die des Siegerlandes.

Frage 14. In welchem Maße würden Sie einem weiteren Abschlage folgen können?

Herr Klein:*) Wir würden nicht heruntergehen können.

Herr Stumm: Sie sagen das nicht für sich, sondern nur im allgemeinen?

Herr Klein: Ja, im allgemeinen, aber auch für uns.

---

*) S. 122.

Digitized by Google

III. Die deutsche Eisenindustrie auf auswärtigem Markte und der Einfluß ausländischer Zollsätze.

Frage 5. Hat die Ermäßigung resp. Aufhebung der deutschen Zölle Einfluß auf den Export ausgeübt und inwieweit würde derselbe durch Wiedereinführung von Zöllen beeinträchtigt werden?

Herr Stumm: Worüber beschweren Sie sich denn?

Herr Klein: Hauptsächlich darüber, daß die andern Werke ihren Markt verloren haben, für den sie früher bedeutende Massen produzierten.

Herr Stumm: Findet der vermehrte Prozentsatz des Exports von Spiegeleisen nach Amerika seinen Grund nicht darin, daß in letzterer Zeit Veränderungen in der Fabrikation eingetreten sind, welche den Verbrauch von Spiegeleisen in Deutschland zurückgedrängt haben?

Herr Klein: Jawohl.

Herr Stumm*): Wenn der amerikanische Export aufhörte, würden Sie in der Lage sein, den Ausfall zu decken dadurch, daß Sie gewöhnliches Puddeleisen machten, was Sie in Deutschland verkaufen könnten, oder würden Sie Ihre Produktionen einstellen müssen?

Herr Klein: Bei den jetzigen Verhältnissen würden wir ebenso wenig arbeiten können wie andere.

IV. Maßregeln zur Hebung der deutschen Eisenindustrie.

Frage 3. Wie hoch müssen die deutschen Eisenzölle in minimo bemessen werden?

Herr Klein: Ich bin nicht in der Lage, für Fabrikate eine bestimmte Zahl anzugeben; für Roheisen würde ich mindestens 25 bis 30 Pfennig, für 50 Kilogramm für notwendig halten.

Herr Stumm: Aus welchem Grunde nehmen Sie an, daß, wenn ein Zoll von 25—30 Pfennig eingeführt würde, der

*) S. 123.

Digitized by Google

Verkaufspreis sich ändert? Sie haben gesagt, daß Ihr Hauptabsatzgebiet Amerika wäre und daß dort England konkurriere, weshalb glauben Sie daher annehmen zu können, daß durch Einführung eines Zolles von 25—30 Pfennig eine Besserung Ihres Verkaufspreises eintreten wird?

Herr Klein: Für unser Produkt speziell nicht. Ich meine, die Erhöhung soll teilweise den Rohmaterialien und Löhnen und teilweise dem Fabrikanten zugute kommen. Die Rohmaterialien stehen heut auf einem Preisstandpunkt, den sie nicht behalten können.

Herr Stumm: Sie sind der Ansicht, daß ausländisches Roheisen nicht eingeführt wird; weshalb glauben Sie denn, daß unsere Preise durch Wiedereinführung von Zöllen in die Höhe gehen würden?

Herr Klein: Wir würden um so weniger von England importieren und würden dann für unser Roheisen eher Absatz haben.

Herr Stumm: Kommt Puddelroheisen von England nach Deutschland?

Herr Klein: Nein!

Digitized by Google

Neunte Vernehmung am 11. November 1878*)

Sachverständiger: Kamp aus Hamm.

Vorsitzender: Darf ich Sie bitten, zur Einleitung einige Angaben über die Ausdehnung und die Gegenstände Ihres Betriebes zu machen?

Herr Kamp: Ich bin der Direktor der westfälischen „Union" in Hamm. Die westfälische „Union" besitzt in Westfalen vier Werke, nämlich in Hamm mit 30 Puddelöfen, in Lippstadt mit 12, in Nachrodt mit 22 und in Werdohl mit 16 Puddelöfen. Außerdem besitzt die Gesellschaft ein Etablissement in St. Petersburg. Sie hat eine Jahresproduktion von ca. 44 000 Tonnen in Drahtstabeisen, Drahtstiften, Blechen, Weißblechen, Nieten, Achsen, etwas Schraubenmuttern. Sie besitzt sechs Drahtwalzen und sechs Stabeisenwalzen.

Herr Stumm: Können Sie uns nicht angeben, in welcher Weise diese 44 000 Tonnen auf die einzelnen Fabrikationszweige sich verteilen?

Herr Kamp macht hierüber seine Angaben.

I. Wirtschaftliche Lage der deutschen Eisenindustrie an und für sich und mit Rücksicht auf die Produktionsverhältnisse des Auslandes.

a) Selbstkosten.

Frage 1. Wie stellen sich die Selbstkosten für die wichtigsten Rohmaterialien, Halbfabrikate und Fabrikate Ihrer Werke?

Herr Kamp gibt die verschiedenen Selbstkosten an.

Herr Stumm**): Sind das alles Durchschnittspreise der verschiedenen Dimensionen und Qualitäten von Stabeisen?

*) S. 125.
**) S. 126.

Digitized by Google

Herr Kamp: Besondere Holzkohlenqualität ist in Nachrodt nicht eingerechnet, ebenso besondere bessere Qualitäten für die Kleineisenfabrikanten in Remscheid usw.

Herr Stumm: Aber alle Dimensionen?

Herr Kamp: Alle Dimensionen.

Herr Stumm: Ich weiß nicht, ob Sie uns nachher bei den Verkaufspreisen auch die Durchschnittspreise angeben wollen. Sollte das nicht der Fall sein, und sollten Sie uns bei den Verkaufspreisen etwa die Grundpreise für Grobeisen angeben, so würde es doch nötig sein, auch hier zu extrahieren, wie Sie eigentlich die Selbstkosten für das Grobeisen rechnen, also für die gewöhnlichsten Dimensionen, da ja die Verkaufspreise und die Selbstkosten für uns in genauem Einklang stehen müssen.

Herr Kamp berichtet, daß bei den Verkaufspreisen teilweise Grundpreise, teilweise auch Durchschnittspreise gegeben seien. Ferner gibt Herr Kamp die Selbstkosten für Walzdraht und gezogenen Draht auf den verschiedenen Werken an.

Herr Stumm: Bei Ihnen besteht also die Praxis, daß Sie sowohl für Draht wie für Stifte Durchschnittspreise in Ihrer regelmäßigen Selbstkostenrechnung festhalten, und nicht für die einzelnen Dimensionen besondere Selbstkostenpreise berechnen?

Herr Kamp: Nein, das ist schwer durchzuführen.

Frage 2. Wie steht es damit bei andern Werken Ihrer Gegend?

Herr Kamp macht hierüber Angaben und bemerkt: Dann habe ich noch für gezogenen Draht von einem Werke Angaben bekommen: Die Selbstkosten der Grundpreisnummer betragen 150 Mark pro 1000 Kilogramm.

Herr Stumm: Für gezogenen Draht Nr. 19?

Herr Kamp: Nr. 19 französisch.

Vorsitzender: Das ist die Grundnummer der Skala?

Herr Kamp. Ja. Für Stifte ist der Grundpreis 168,60 Mark.

Herr Stumm: Auf was basiert?

Herr Kamp: Auf Grundpreis.

Digitized by Google

Frage 3. Welchen Anteil an den Selbstkosten haben: die Förderkosten bezw. Ankaufspreise von Kohlen, Erzen, Zuschlägen, sowie überhaupt die Preise der bezogenen Rohmaterialien und Halbfabrikate? Die Transportkosten derselben? Die Arbeitslöhne? Die allgemeinen Betriebs-, die Unterhaltungs- und Generalkosten? (Welchen Anteil daran haben die Beamtengehälter?)

Herr Kamp: Zunächst den Ankaufspreis der Kohlen kann ich Ihnen in Prozenten vom ganzen geben.

Herr Stumm: Wenn Sie sich nicht beziehen auf bestimmte Selbstkostenpreise, so mag die Angabe in Prozenten genügen.

Herr Kamp bemerkt, bei den einen Selbstkostenpreisen sei die Amortisation dabei, bei den andern nicht.

Herr Stumm: Haben Sie es getrennt?

Herr Kamp gibt die Ankaufspreise der Kohlen auf den verschiedenen Werken an.

Herr Stumm: Wie steht es aber mit den andern Spesen?

Herr Kamp: Ich habe alles spezialisiert: die Ankaufspreise der Kohle, die Transportkosten, die Ankaufspreise des Roheisens und die Transportkosten desselben. Die Differenzen *) erklären sich aus der verschiedenen Qualität der Kohle und aus der verschiedenen Entfernung der einzelnen Werke von den Gruben.

Herr Stumm: Was bedeuten diese Zahlen, die Sie genannt haben?

Herr Kamp: Das sind Prozentsätze von den totalen Selbstkosten.

Herr Kamp gibt nun die Löhne auf den verschiedenen Werken an und bemerkt zum Schlusse: Nun die Beamtengehälter.

Herr Stumm: Sind diese nicht eingerechnet?

Herr Kamp: Nein, die sind besonders berechnet.

Es folgt nun die Angabe über die Beamtengehälter.

*) S. 127.

Digitized by Google

Herr Stumm: Wie steht es aber nun mit den allgemeinen Beamtengehältern, den Direktoren usw., die doch über dem Ganzen stehen; wie sind denn die verteilt?

Herr Kamp: Das ist hier eingeschlossen.

Herr Stumm: Sind bei den Direktoren oder sonstigen Beamten garantierte Tantiemen vorhanden und stecken diese Tantiemen in Ihren Angaben?

Herr Kamp: Ja, es sind bei einzelnen garantierte Tantiemen vorhanden.

Herr Stumm: Können Sie uns nicht angeben, wie diese Prozentsätze sich verändern würden, wenn man die garantierten Tantiemen hineinrechnet?

Herr Kamp: Sie sind darin enthalten.

Herr Kamp gibt nun die allgemeinen Betriebs- und Unterhaltungskosten an.

Herr Stumm: Welchen Prozentsatz enthält die Verzinsung allein? Sie sagten, es sind Interessen darunter. Ich meine, welchen Teil des angegebenen Prozentsatzes?

Herr Kamp: Das kann ich Ihnen nicht sagen. Unsere westfälische Union ist mit Hypotheken und Obligationen reich gesegnet, die Zinsen kommen jetzt noch besonders.

Herr Stumm: Es sind das eigentlich also Zinsen der schwebenden Schulden?

Herr Kamp: Ja.

Herr Kamp macht Angaben über Hypotheken- und Obligationszinsen usw.

Herr Stumm: Wenn wir also die Selbstkosten ausrechnen wollten für die Einheiten ohne die Verzinsung, so müßten wir diese sämtlichen Zahlen mit 100 multiplizieren und mit 97 etwa dividieren?

Herr Stumm: Würden Sie nicht angeben können, wieviel Roheisen pro Tonne Stabeisen Sie verwenden und zu welchem Durchschnittspreis?

Herr Kamp macht die diesbezüglichen Angaben von den einzelnen Werken seiner Aktiengesellschaft und von dem Privatwerke.

Digitized by Google

Herr Stumm: Worin liegt die Differenz von ungefähr 100 Kilogramm des Privatwerks gegen die verschiedenen andern?

Herr Kamp: Wahrscheinlich darin, daß dieses sehr viel alte Schienen verarbeitet und folglich weniger Abgang hat.

Herr Stumm*): Die Angaben für Roheisen beziehen sich auf fertiges Verkaufsfabrikat?

Herr Kamp: Ja.

Herr Stumm: Welchen Prozentsatz brauchen Sie etwa von luxemburgischem Roheisen?

Herr Kamp: Wir brauchen gar keins. Ordinäres Eisen beziehen wir von Ilsede, während wir Qualitätseisen aus der Gegend beziehen.

Herr Stumm: Was bezahlen Sie dafür?

Herr Kamp gibt die Zahlen an.

Herr Stumm: Können Sie aus diesem Roheisen allein Stabeisen herstellen?

Herr Kamp: Nein, weil es zu viel Phosphor enthält.

Herr Stumm: Wieviel besseres Roheisen müssen Sie zusetzen, um gewöhnliches Grobeisen herzustellen?

Herr Kamp: 45 bis 50 Prozent.

Herr Stumm: Auf welchen Selbstkostenpreis würden Sie kommen, wenn Sie für gewöhnliches Grobeisen eine besondere Ziffer angeben?

Herr Kamp: Das kann ich im Augenblick nicht angeben; wir machen die Selbstkostenrechnung auch durchschnittlich.

Herr Stumm: Wieviel Roheisen gebrauchen Sie zu einer Tonne Puddeleisen?

Herr Kamp: 1158,3 Kilogramm.

Herr Stumm: Kohlen?

Herr Kamp: 1205,3 Kilogramm in Hamm, in Nachrodt 1216 Kilogramm mit 1144 Kilogramm Kohlen, in Lippstadt 1228,2 Kilogramm mit 1310 Kilogramm Kohlen.

---

*) S. 128.

Digitized by Google

Herr Stumm: Liegt der hohe Kohlenverbrauch darin, daß Sie eine sehr magere und staubförmige Kohle verarbeiten, oder ein sehr langsam gehendes Roheisen haben?

Herr Kamp: Da sprechen verschiedene Gründe mit.

Herr Stumm: Zur Dampfproduktion brauchen Sie gar keine Kohle?

Herr Kamp: Die sind darin enthalten.

Herr Stumm: Es handelt sich also nicht bloß um die Kohlen, die Sie direkt gebrauchen,, sondern auch um die Stochkohlen?

Herr Kamp: Ja.

Herr Stumm: Wie ist der relative Kohlenverbrauch, der sich nur auf den Puddelprozeß selbst bezieht?

Herr Kamp: Das kann ich Ihnen nicht auswendig sagen.

Herr Stumm: Sie haben uns den Selbstkostenpreis für Roheisen und für Stabeisen angegeben, aber nicht für Luppeneisen?

Herr Kamp: Das habe ich bei der ersten Frage schon angegeben.

Herr Stumm: Können Sie uns die Selbstkosten in Prozenten angeben?

Herr Kamp macht ausführliche Angaben über die Selbstkosten in Prozenten und schließt: Dann betragen die Totallöhne also inkl. der bei Gewinnung der Erze und Kohlen und der Fabrikation des Roheisens verausgabten, in Hamm 69,08 Mark oder 52,30 Prozent.

Herr Stumm*): Immer berechnet auf die Kohle?

Herr Kamp: Ja.

Herr Stumm: Also der gesamte Kohlenverbrauch für den Puddel- und Schweißprozeß, die Schweißkohle, Schmiedekohle, Bedarf für Reparaturen usw. alles darin enthalten?

Herr Kamp: Ja.

Es folgt nun die Angabe des Verbrauchs an Roheisen auf die Tonne Walzdraht und der Kosten derselben am Verbrauchsplatze.

---

*) S. 129.

Digitized by Google

Herr Stumm: Sind das die Selbstkostenpreise oder ist da ein Nutzen oder Verlust drin?

Herr Kamp antwortet durch Angabe von Einzelheiten.

Frage 6. Welches Anlagekapital steckt in Ihrem Unternehmen und wie hat sich dasselbe seit 1869 entwickelt?

Herr Kamp*): Das Werk ist gegründet mit 10 500 000 Mark Aktienkapital und 3 450 000 Mark Hypotheken, das erstere ist später erhöht worden auf 13 500 000 Mark.

Herr Stumm: Eine Reduktion der Aktien hat nicht stattgefunden?

Herr Kamp: O ja.

Herr Stumm: Wie hoch ist die Gesamtsumme, die Sie an Zinsen bezahlen?

Herr Kamp: Sie beträgt rund 280 000 Mark, Hypotheken- und Obligationszinsen, laufende Zinsen nicht eingerechnet.

Herr Stumm: Diese letzteren decken sich wohl ziemlich mit den Zinsen, die Sie von der Kundschaft bekommen, oder bekommen Sie da nichts?

Herr Kamp: Nein. Wir müssen mit längeren Zinsterminen verkaufen, als sie uns gewährt werden.

Frage 7. Steckt Gründergewinn darin, eventuell in welchem Maße?

Herr Kamp: Die Werke sind von einem Konsortium angekauft worden, von Seelig, Geber und Stahlschmidt; der eine war hier mehr beteiligt, der andere dort, dann sind sie zu dem obigen Werte in die Gesellschaft eingebracht.

Herr Stumm: Diese Werte waren jedenfalls höher als der reelle Wert? Unter dem reellen Wert möchte ich wenigstens verstehen die Kosten der Neuanlage der Werke.

Herr Kamp: Sie sind jedenfalls bedeutend höher gewesen.

---

*) S. 131.

Digitized by Google

Frage 8. Produziert das konkurrierende Ausland billiger? In welchem Maße und aus welchen Gründen ist dies der Fall?

Herr Kamp gibt genaue Zahlen über das englische konkurrierende Walzdrahtwerk an, welches in der Nähe von Liverpool liegt.

Herr Stumm: Ist das die Qualität von Walzdraht, welche dem von Ihnen angegebenen Preis entspricht?

Herr Kamp: Es ist nicht genau dieselbe Qualität.

Herr Stumm: Aus welchem Roheisen ist diese Qualität hergestellt?

Herr Kamp gibt die verschiedenen Marken an und legt dann dar, aus welchen Bestandteilen sich die englischen Selbstkosten für Walzdraht zusammensetzen.

Herr Stumm: Welche Nummer Walzdraht?

Herr Kamp: Es ist Nr. 6, englisch.

Herr Stumm: Auf welche Weise haben Sie die englischen Preise ermittelt?

Herr Kamp berichtet darüber, daß sie aus erster Quelle stammen.

Herr Stumm: Ueber belgische Verhältnisse haben Sie keine direkten Zahlen?

Herr Kamp verneint dies und gibt an, daß die belgischen Eisenerzeuger infolge höherer Leistung ihrer Arbeiter billiger arbeiten als die westfälischen.

Herr Stumm: Aber Sie müssen das Qualitätseisen teuerer bezahlen?

Herr Kamp: Allerdings.

Herr Stumm*): Die Belgier haben höhere Kohlenpreise?

Herr Kamp: Dann brauchen sie aber auch so viel weniger und haben billigere Frachten.

Herr Stumm: Wie hoch ist der Verkaufspreis des Roheisens in Belgien?

Herr Kamp: Der Verkaufspreis des Roheisens Nr. 3 beträgt in Belgien 50 Francs, der Selbstkostenpreis 45,81.

*) S. 132.

Digitized by Google

Herr Stumm: Wie ist die Qualität von Nr. 3?

Herr Kamp: Die beste belgische Qualität stelle ich der luxemburgischen gleich.

Herr Stumm: In England, z. B. in Middlesborough, wird nach dem Korn sortiert von 1—6 herunter.

Herr Kamp: So daß also Nr. 1 die beste Qualität ist. In Belgien wird gerade die entgegengesetzte Bezeichnung angewandt. Nr. 1 ist die schlechteste Qualität.

Herr Stumm: Sind Sie darüber orientiert, ob diese Nr. 3 weißes Roheisen aus Minette oder gleichartigen belgischen Erzen hergestellt ist, oder wird noch ein anderes Erz dazu verwandt?

Herr Kamp: Nein.

Herr Stumm: Auf welche Ersparnis kommen Sie denn bei dem Stabeisen?

Herr Kamp: 15,40 Mark Ersparnis pro 1000 Kilogramm rechnen wir heraus bei dem Stabeisen gegen die Aachener Sätze.

Herr Stumm: Produziert nicht Aachen etwas billiger als Sie?

Herr Kamp: Ja, infolge des billigeren Roheisens. Herr Kamp berichtet dann weiter, daß, was das Weißblech betreffe, die englischen Roheisenmarken besser dazu geeignet seien als die deutschen, auch seien die englischen Arbeiter geschickter, worauf es bei der Fabrikation von dünnen Blechen ungeheuer ankäme.

Herr Stumm: Liegt es nicht daran, daß die Engländer ihr Weißblech vielfach durch Wasserkraft herstellen?

Herr Kamp: Ja; dann haben auch die Engländer ältere Werke, sie haben mehr Erfahrung als wir, das kommt alles dazu.

b) Arbeiterverhältnisse.

Frage 2. Sind bei Ihnen seit 1873 Arbeiter entlassen worden?

Herr Stumm*): Wieviel Kisten, wieviel Zentner oder Kilogramm produzieren Sie?

*) S. 133.

Digitized by Google

Herr Kamp: Wir machen im Durchschnitt pro Straße und Schicht 30 Kisten.

Herr Stumm: Die Tatsache, daß Sie mehr Arbeiter beschäftigen als 1869, erstreckt sich diese auch auf Ihre andern Kollegen in der Walzdrahtfabrikation? Sie haben vorhin gesagt, daß die Verminderung der Arbeiterzahl auf diesen Werken auf das Zurückgehen der Schienenfabrikation zurückzuführen sei; beschäftigt die Walzdrahtfabrikation in Westfalen überhaupt heute mehr Arbeiter als 1873?

Herr Kamp: Sie beschäftigt bedeutend mehr Arbeiter.

Frage 3. Wie haben sich die Löhne seit 1869 bei Ihnen entwickelt?

Herr Stumm: Können Sie uns keinen Durchschnittslohn pro Arbeiter angeben?

Herr Kamp macht darüber Angaben.

Herr Stumm: Sind die Durchschnittslöhne der jugendlichen Arbeiter darin mit enthalten?

Herr Kamp: Solche dürfen wir nicht mehr beschäftigen, um nicht mit dem Gesetz in Konflikt zu kommen, weil wir Tag- und Nachtschichten haben und sie in der Nacht nicht beschäftigen dürfen.

Herr Stumm: Aber die Novelle der Gewerbeordnung gestattet es vom 1. Januar an.

Herr Kamp: Wir sind bisher noch immer bestraft worden, wenn wir es taten.

Herr Stumm: Haben Sie nicht die Absicht, von der Novelle Gebrauch zu machen?

Herr Kamp: Ja, schon unserer Arbeiter wegen.

Herr Kamp berichtet, daß die Arbeitsleistung der Puddler, im Vergleiche zu früheren Jahren, gestiegen sei, und verweist auf eine beigegebene Tabelle.

Herr Stumm: Ist das eine Mehrarbeitsleistung des Puddlers, oder liegt es daran, daß Sie jetzt Roheisen verwenden, welches sich leichter puddelt? Oder haben Sie vielleicht Doppelöfen oder Vorwärmer?

Digitized by Google

Herr Kamp: Es ist eine Mehrleistung; wir haben jetzt auch nur einfache Oefen, gar keine Vorwärmer.

Herr Stumm: Finden Sie nicht, daß die Puddler bei ihrer jetzigen Leistung mehr arbeiten müssen, als ihre Gesundheit aushalten kann?

Herr Kamp gibt dieses zu.

Frage 4.*) Können die heutigen Löhne füglich herabgesetzt werden oder erheischen dieselben vielmehr eine Erhöhung?

Herr Kamp: Ich darf wohl zu 4 noch eine Bemerkung machen. Ich habe also gesagt, wenn auch die Löhne teilweise etwas höher sind, so sind doch auch die Lebensmittel usw. bedeutend im Preise gestiegen. Ich darf hier wohl noch von dem Dortmunder Walzwerke die Lohnsätze angeben, damit Sie sehen, daß die Reduktion nicht bloß auf unsern Werken vorgenommen ist.

Herr Stumm: Also auch dort sind die Löhne höher als im Jahre 1873?

Herr Kamp: Nein, sie sind nirgends höher wie 1873.

Herr Stumm: Ich bitte um Entschuldigung, aus Ihren Angaben geht hervor, daß der Verdienst pro Tag und Schicht für Puddler höher ist.

Herr Kamp: Nicht pro Tag und Schicht, sondern pro Kopf sämtlicher Arbeiter im Durchschnitt, weil eine Masse von geringeren Arbeitern abgeschafft ist.

Herr Stumm: Welche Durchschnittslöhne haben Sie für Puddler und Schweißer gegeben?

Herr Kamp macht hierüber seine Angaben.

Herr Stumm: Meine Frage bezog sich darauf; ist diese Erfahrung, daß einzelne Facharbeiter heute mehr verdienen wie 1873, bei den Dortmunder Walzwerken auch zugetroffen?

Herr Kamp: Nein, bei Stabeisen ist das überhaupt nicht der Fall.

Herr Kamp macht nun die Angaben über die Löhne bei Stabeisen.

*) S. 131.

Digitized by Google

Herr Stumm: Ich möchte bitten, daß Sie diese Zahlen sehr genau im stenographischen Berichte nachsehen, weil es ja kommen könnte, daß dieselben von den Stenographen gleich mir nicht so aufgefaßt worden sind, wie Sie sie haben geben wollen.

Herr Kamp gibt von Dortmunder Walzwerken die Leistungen und Löhne an.

Herr Stumm: Kann man überhaupt beim Schweißer diese Zahlen gegeneinander stellen? Dazu müßte man genau die fabrizierten Dimensionen kennen. Sonst müßte man von der Voraussetzung ausgehen, daß gleiche Durchschnittsdimensionen in den betreffenden Jahren gewalzt worden sind.

Herr Kamp: Es sind das Durchschnittssätze aus der Stabeisenfabrikation der Dortmunder Union, die mir die Herren gegeben haben. 1869 haben wir, soviel ich beurteilen kann, dieselben Stabeisendimensionen fabriziert; damals war ich auf dem Dortmunder Walzwerk.

Herr Stumm: Bei mir wechselt das prozentuale Verhältnis zwischen Grobeisen und kleinerem Eisen von Jahr zu Jahr bis zu 30 Prozent.

Herr Kamp: Es ist das wohl möglich. Ich kann aber nicht annehmen, daß der Wechsel auf dem Dortmunder Werk ebenso bedeutend sei.

Herr Stumm: Gewiß, aber das Quantum, welches der Schweißer im Schweißofen leistet pro Schicht, ändert sich direkt mit den Dimensionen, so daß ich glaube, daß Ihre Zahlen nicht ohne weiteres als eine Vermehrung der Leistung angesehen werden können.

Herr Kamp: Ich kann Ihnen nur einen Durchschnitt angeben, aber Sie sehen daraus, daß in Dortmund bei den Schweißern der Verdienst pro Schicht um 25 Prozent abgenommen hat gegen 1869. Beim Walzmeister ist dieselbe Verminderung eingetreten.

Herr Kamp: Ich habe mir erlaubt, zum Beweise der höheren Besteuerung die Steuern der Stadt Hamm auszuziehen, vom Jahre 1865 an. Da betrugen die Kommunalsteuern im Jahre 1865 76⅔ Prozent der Klassen- und Einkommensteuer, 1869 118⅓ Prozent

Digitized by Google

und im Jahre 1877/78 150 Prozent. Dabei wurden seit 1875 25 Prozent der Grund- und Gebäudesteuer zur Kommunalsteuer mit herangezogen, was also auch eine wesentlich höhere Steuerlast für einen Teil unserer Arbeiter bildete, die ja teilweise selbst kleinere Grundstücke und Häuser besitzen. Die evangelische Kirchen- und Schulsteuer zusammen war von 66⅔ Prozent im Jahre 1865 auf 70⅘ Prozent im Jahre 1869 und auf 174 in dem Jahre 1878/79 gestiegen.

Herr Stumm: Die evangelische Kirchen- und Schulsteuer?

Herr Kamp: Diese wurden früher zusammen erhoben, in den letzten Jahren sind sie getrennt, ich habe aber des Vergleiches wegen die Summen aufgeführt.

Herr Stumm*): In der Kommunalsteuer von 150 Prozent sind die Schulkosten nicht enthalten?

Herr Kamp: Nein.

Herr Stumm: Haben Sie keine Arbeiter, die, um sich allen diesen Besteuerungen zu entziehen, keiner Kirche angehören?

Herr Kamp: Ich glaube nicht.

Herr v. Schloer: Ich möchte mir die Frage erlauben, wieviel etwa ein Schweißer oder ein Puddler an Staatssteuern zu bezahlen hat?

Herr Kamp: Das kann man ziemlich leicht berechnen.

Herr Stumm: Deswegen wohl nicht, weil wir die Praxis der Steuerbehörden nicht kennen. Sie werden sich daran erinnern, daß bei Ihnen in Burbach der Puddler bei demselben Verdienste ganz anders eingeschätzt wird als bei mir in Neunkirchen.

Herr Kamp: Die Puddler und Schweißer werden mit mäßigen Sätzen herangezogen, denn die Kommission ist ziemlich genau unterrichtet von dem, was die Leute verdienen.

Herr Stumm: Die Differenz liegt darin, in welcher Weise die Zahl der Arbeitsschichten pro Jahr berechnet wird. Das ist ja willkürlich. Ebenso haben die Akkordarbeiter auch

*) S. 135.

Digitized by Google

Schichtlohn für den Fall, wo sie nicht im Akkord arbeiten. Einzelne Einschätzungskommissionen berücksichtigen mehr diese Schichtlöhne, während andere die höheren Akkordlöhne zu grunde legen.

Herr Kamp: Bei uns werden die Akkordlöhne zu grunde gelegt, aber es wird auf die Ausfälle durch Krankheit billige Rücksicht genommen.

Herr Stumm: Sie sagen, daß bei Ihnen der Arbeiter im großen Durchschnitt so eingeschätzt wird, wie er nach seinem Verdienste gesetzlich eingeschätzt werden müßte?

Herr Kamp: Das ist in den westfälischen Gemeinden wohl durchaus der Fall.

Herr v. Schloer berichtet, daß ungefähr 3 Mark und ein Bruchteil Leistung für öffentliche Zwecke auf den westfälischen Arbeiter falle.

Herr Stumm: Das würde, glaube ich, noch höher kommen.

Frage 6. Welche Vorteile und Nachteile haben bisher Lohnerhöhungen auf die Arbeitsleistung sowie auf die Moralität der Arbeiter gehabt?

Herr Stumm: Sie sind also der Ansicht, daß eine Lohnerhöhung, vorausgesetzt, daß sie stetig ist, auf die Moralität der Leute günstig einwirkt?

Herr Kamp: Ja, nur keine sprungweise, wie es 1872/73 bei uns der Fall war.

Frage 7. Haben Streiks oder sozialdemokratische Agitationen Einfluß auf die Arbeiterverhältnisse Ihrer Gegend ausgeübt?

Herr Stumm: Also Ihre Gegend ist augenblicklich nicht unter dem Drucke sozialdemokratischer Agitation?

Herr Kamp: Ja, ich muß aber sagen, daß man doch im allgemeinen dem Arbeiter anmerkt, daß er mit seinem Lose sehr unzu-

Digitized by Google

frieden ist. Ich habe früher bei den Arbeitern eine viel bessere Gesinnung gegen ihre Vorgesetzten gefunden als jetzt, einen viel intimeren Verkehr zwischen beiden.

Herr Stumm: Sie scheinen aber auch zuzugeben, daß das eine gewisse Berechtigung hat?

Herr Kamp: Ich gebe es zu.

Frage 8. Wie stehen die Arbeitslöhne unter gleichzeitiger Berücksichtigung der verschiedenen Arbeitsleistung in der Eisenindustrie des konkurrierenden Auslandes?

Herr Stumm: Geht das Roheisen, welches Sie hauptsächlich zu verarbeiten haben, langsamer als das gewöhnliche Luxemburger Roheisen?

Herr Kamp: Ja! Wesentlich.

Frage 9. *) Sind dieselben einer Ermäßigung fähiger oder einer Aufbesserung bedürftiger als in Deutschland? Aus welchen Gründen, in welchem Maße ist dies der Fall?

Herr Kamp berichtet über die Löhne im Ausland und bemerkt: Ich muß also den Lohn des belgischen Bergmanns auf über 3 Mark pro Tag anschlagen.

Herr Stumm: Des erwachsenen Bergmanns?

Herr Kamp: Ja.

c) Frachten.

Frage 1. Welche Frachtsätze bezahlen Sie für den Versand Ihrer Fabrikate nach Ihren Hauptabsatzgebieten?

Herr Kamp berichtet über Ausnahmetarife, die er nach Antwerpen habe.

*) S. 136.

Digitized by Google

Herr Stumm: Es ist also ein Spezialtarif von Hamm nach Antwerpen?

Herr Kamp: Ja.

Frage 2. Auf welcher Basis sind die Eisenbahnfrachten für den Bezug Ihrer Materialien und für den Versand Ihrer Fabrikate konstruiert? Sind besondere Beschwerden dagegen zu erheben?

Herr Kamp berichtet als letztes Beispiel, daß Weißblech höher tarifiert werde als Schwarzblech, und daß dies eine ungerechte Belastung dieses Fabrikats sei, dessen Absatz durch die Konkurrenz mit England schon wesentlich erschwert werde.

Herr Stumm*): Der preußische Handelminister hatte es ja vorgeschlagen, es ist aber meines Wissens von der Tarifkommission abgelehnt worden; ich weiß nicht, ob die Interessenten sich dabei die nötige Mühe gegeben haben?

Frage 4. Wird das Ausland durch Differentialtarife auf deutschen Bahnen begünstigt?

Herr Stumm: Unter Differentialtarifen wird man wohl immer verstehen, daß dieselbe Bahn verschiedene Tarife setzt.

d) Verkaufspreise.**)

Frage 1. Welche Verkaufspreise erzielen Sie gegenwärtig für die wichtigsten Rohmaterialien und Fabrikate Ihrer Werke am Ursprungsorte?

Herr Kamp gibt die Preise für Stabeisen, Walzdraht, gezogenen Draht, Drahtstifte, Achsen und Niete an.

*) S. 137.
**) S. 138.

Digitized by Google

Herr Stumm: Das bezieht sich auf den Durchschnittspreis der Qualität?

(Zustimmung des Sachverständigen.)

Würden Sie nicht den niedrigsten Preis für Drahtstifte angeben können?

Herr Kamp: Das ist dieselbe Qualität gewesen; wir verkaufen eben keine andere.

Herr Stumm: Machen Sie keinen Stahldraht?

Herr Kamp: In Hamm nicht, in Werdohl etwas.

Frage 3. Welche Veränderungen haben die Verkaufspreise seit 1869 erfahren?

Herr Kamp gibt darüber seine Zahlen an und bemerkt: Westfälisches Roheisen kostete im Januar 1873 176 Mark, jetzt 55 Mark.

Herr Stumm: Auf welchen Gewichtssatz bezieht sich das?

Herr Kamp: Pro 1000 Kilogramm.

Herr Stumm: Ich bitte zu bemerken, die 26 Mark beziehen sich auf 100 Zentner.

Herr Kamp berichtet über den Weißblechpreis.

Herr Stumm: Darin ist doch wohl kein Mißverständnis, daß die Zahlen, die Sie direkt angegeben haben, in ihrer Reihenfolge im stenographischen Bericht stehen bleiben und außerdem die Tabelle angefügt wird?

Vorsitzender: Die Tabellen werden angehängt werden.

Frage 4. Werden verschiedene Preise für In- und Ausländer, für näher und entfernter wohnende, für kleinere und größere Abnehmer gestellt?

Herr Stumm: Inwieweit differieren die Preise für Inländer und Ausländer, welches ist in diesem Augenblicke der billigste Preis, zu dem Sie Walzdrahtstifte verkaufen, und welches der höchste Preis für größere Abnehmer?

Herr Kamp: Für größere Abnehmer nach England 130 Mark der billigste Preis und in Deutschland dieselbe Qualität der höchste Preis 142 Mark.

Digitized by Google

Herr Stumm: Wie verkaufen Sie nach Rußland?

Herr Kamp: Nach Rußland haben wir eine bessere Qualität der Verhältnisse wegen, für die wir 141 Mark bekommen. Seit dem Frühjahre dieses Jahres haben wir nicht mehr dahin verkauft.

Herr Stumm: Sie verarbeiten aber in Rußland Ihren eigenen Draht zu Stiften?

Herr Kamp: Und trotzdem schicken wir bessere Qualität.

Frage 5. Welche Gründe liegen für die verschiedenen Preisstellungen vor?

Herr Stumm: In Weißblech haben Sie keinen Export?

Herr Kamp: Ich glaube kaum, daß in Weißblech exportiert wird.

Frage 6. Welche Verkaufspreise stellt das konkurrierende Ausland an seinem Produktionsorte?

Herr Kamp: Verschiedene, nach der Qualität. Der billigste Preis der schlechtesten Qualität, die England in *) Stabeisen hat, ist 100 Mark, und für Qualitäten, die mit unsern konkurrieren können, zahlt man 110 Mark.

Herr Stumm: Diese 100 Mark beziehen sich wohl auf Waleser Eisen?

Herr Kamp: In Belgien soll sich augenblicklich der Preis für Nr. 1 11—12 Frcs. stellen, für Nr. 2 12—13 Frcs., für Nr. 3 13—14 Frcs. sein.

Herr Stumm: Und für Walzdraht?

Herr Kamp: 124 Mark.

Vorsitzender: Wir müssen, um Irrtum zu vermeiden, doch wohl eine feste Einheit nehmen!

Herr Stumm: Der Herr Sachverständige meint als Einheit bei Draht und Stiften 100 Kilogramm, sonst 1000.

Herr Kamp: Für Walzdraht hat Belgien einen Verkaufspreis von 124 Mark pro 1000 Kilogramm.

*) S. 139.

Digitized by Google

Herr Stumm: Können Sie angeben, welcher Satz für Rote Erde diesem Satz von 124 Mark gegenüberzustellen wäre?

Herr Kamp: Die Rote Erde bezieht ihr Qualitätseisen und macht Qualitätsdrähte, Federdrähte usw., weil sie das Qualitätseisen ohne Zoll haben kann. Für gezogenen und geölten Draht fordert Belgien 160 Mark per 1000 Kilogramm, England 190 Mark.

Herr Stumm: Können Sie nicht den inneren Verkaufspreis angeben?

Herr Kamp: Unsern ja; dafür fordern wir auch 160 Mark, mehr bekommen wir nicht.

Frage 7. Verkauft dasselbe für den Export zu andern Preisen als für den einheimischen Markt, und in welchem Verhältnis und aus welchen Gründen geschieht dies?

Herr Kamp berichtet, daß die Ausländer sich ebenso wie die Deutschen nach der Konkurrenz richteten. Weißblech in deutschem Format, welches um 10 Prozent größer sei, verkauften sie doch zu denselben Preisen wie das kleinere im Inland, nur um es in Deutschland abzusetzen.

Herr Stumm: Es würde pro 1000 Kilogramm schon billiger hier verkauft als in England?

II.*) Wirkung der ausländischen Konkurrenz auf dem deutschen Markte.

Frage 8. Werden vom Auslande Erzeugnisse der Eisenindustrie eingeführt, welche im Inlande überhaupt nicht oder nicht in gleicher Qualität hergestellt werden?

Herr Stumm: Wird bei Ihnen kein Nageleisen mehr gemacht?

Herr Kamp: Ja.

Herr Stumm: Wo wird es verarbeitet?

Herr Kamp: In Thüringen.

*) S. 141.

Digitized by Google

Herr Stumm: In Fabriken oder nur im Handbetriebe?

Herr Kamp: Mit Eisen für Fabrikbetrieb können wir gegen schwedisches Eisen nicht konkurrieren.

Frage 7.*) Wie stellen sich Ihre Verkaufspreise, mit denen des Auslandes verglichen, an den nach Deutschland importierenden Häfen und im Binnenlande?

Herr Kamp gibt vergleichsweise die Preise von englischem, belgischem und seinem deutschen Stabeisen in deutschen und belgischen Häfen an.

Herr Stumm: Dabei meinen Sie englisches Waleser- oder Middlesborougheisen?

Herr Kamp: Letzteres.

Frage 9. Welchen Anteil an der Exportfähigkeit des Auslandes nehmen dessen Exportbonifikationen (acquits à caution)?

Herr Kamp: Es war nur dadurch den Franzosen möglich, uns in gezogenem Draht und Drahtstiften von den Mittelmeerländern und dem Orient zu verdrängen, so daß es nicht möglich ist, mit ihnen dort zu konkurrieren.

Herr Stumm: Auf dem deutschen Markte hat sich der Einfluß aber wohl nicht geltend gemacht? Auch nicht für Drahtstifte?

Herr Kamp: Es sind damals fremde Drahtstifte an der Ostsee viel importiert worden.

Frage 10. Sind zurzeit vorübergehende Verhältnisse vorhanden, welche die Konkurrenz des Auslandes begünstigen oder erschweren?

Herr Kamp führt verschiedene Gründe an, die ihm die Konkurrenz mit Frankreich erschweren. Auch die Engländer seien ihm

*) S 142.

Digitized by Google

gegenüber begünstigt dadurch, daß sie schon so lange eingeführt hätten und daß ihre Marken bekannter wären.

Herr Stumm: Haben Sie auf der andern Seite Punkte anzuführen, welche die Konkurrenz des Auslandes augenblicklich erschweren, so daß also vorauszusehen ist, daß bei Wegfall dieser Punkte die ausländische Konkurrenz schärfer als in diesem Augenblicke auf dem deutschen Markte auftritt? Ich meine, Sie haben vorhin gesagt, daß die ausländischen Löhne noch einer Ermäßigung fähig sind. Dies würde ein solcher Punkt sein, es sind aber vielleicht noch andere Punkte da.

Herr Kamp: Das habe ich gesagt.

Frage 11. Findet eine Begünstigung der inländischen Eisenindustrie bei Lieferungen an staatliche und kommunale Behörden oder an Private statt?

Herr Kamp berichtet, daß in neuerer Zeit die Behörden angewiesen seien, den inländischen Fabrikaten den Vorzug zu geben. Der ausländische Telegraphendraht werde nicht begünstigt.

Herr Stumm: Grund dafür ist wohl der Umstand, daß Sie die Preise für Telegraphendraht so niedrig stellen?

Herr Kamp: Ja; indessen ein Beispiel für den Import von Draht habe ich genannt.

Frage 15. *) Sind seit 1873 wesentliche Betriebsverbesserungen eingeführt? Können die inländischen Produktionskosten durch Betriebsverbesserungen noch weiter erheblich ermäßigt werden? Weshalb ist dies eventuell bisher nicht geschehen?

Herr Kamp bejaht die erste Frage und gibt dazu die Zahlen an.

Herr Stumm: Sind die erstgenannten Zahlen Zahlen von 1873?

Herr Kamp: Ja.

*) S. 143.

Digitized by Google

Herr Stumm: Glauben Sie nicht, daß durch Einführung der sogenannten Flußeisenfabrikation bei Ihnen erhebliche Ersparnisse eintreten können? Haben Sie sich mit der Frage beschäftigt?

Herr Kamp: Beschäftigt nicht; wir haben eine derartige Fabrikation speziell nicht.

Frage 17. Haben die seit 1873 eingetretenen Zollermäßigungen resp. Aufhebungen einen günstigen Einfluß auf Ihre Selbstkosten geübt?

Herr Stumm: Einen andern Einfluß auf die Selbstkosten als den der sinkenden Preise würden Sie aus der Aufhebung der Zölle nicht deduzieren?

Herr Kamp: Ich wüßte nicht.

Herr Stumm: Beispielsweise, Sie beziehen kein Material aus dem Auslande; das wäre ein solcher Fall, der fällt aber bei Ihnen weg.

Herr Kamp: Ich muß mich auf die Position stellen, daß ich sage: Die Aufhebung der Eisenzölle an und für sich hat mit einer Ermäßigung unserer Selbstkosten gar nichts zu tun, sondern nur das gleichzeitige Sinken der Preise.

Herr Stumm: Wenn aber heute Zölle beständen, würden Sie glauben, daß die Preise Ihres Materials und anderer Materialien nicht höher sein würden als nach der Zollaufhebung?

Herr Kamp: Nein, die Preise unserer Rohmaterialien würden sich meines Erachtens durch Einführung der Zölle nicht heben.

III. Die deutsche Eisenindustrie auf auswärtigem Markte und der Einfluß ausländischer Zollsätze.*)

Frage 5.**) Welche Gründe liegen für die verschiedenen Preisstellungen vor?

Herr Stumm: Die Frage bedeutet einfach: Wenn jemand englisches Bessemereisen einführt und er führt die

*) S. 144.
**) S. 145.

Digitized by Google

eingeführten Bessemerschienen wieder aus, in welcher Weise kann dem Manne geholfen werden? Das ist ein Beispiel, welches unter die Frage 6 fällt.

Herr Kamp: Ich habe mich mit der Frage nicht beschäftigt, weil sie sich auf unsere Artikel nicht bezieht.

Frage 9: Welche Vorteile und Nachteile üben auswärtige Ausfuhrvergütungen (acquits à caution) auf den Export der deutschen Eisenindustrie aus?

Herr Stumm: Ist Ihnen bekannt, daß Walzdraht, der nach Frankreich ausgeführt wird, lediglich zu solchen Produkten bestimmt ist, die nun auch wieder ausgeführt werden, oder aber findet ein Handel mit acquits statt, der sich auf die Einführung von deutschem Walzdraht nach Frankreich bezieht?

Herr Kamp: Es findet ganz entschieden ein bedeutender Handel mit acquits statt.

Herr Stumm: Ist Ihnen bekannt, daß dieser Walzdraht wenigstens entsprechend dem Dekrete von 1873 bis in das exportierende Werk hineingebracht wird, oder wird er schon an der Grenze nach ganz andern Werken transportiert?

Herr Kamp: Das kann ich nicht sagen.

IV. Maßregeln zur Hebung der deutschen Eisenindustrie.*)

Frage 4. Welche Nachteile und Vorteile würden aus der Wiedereinführung solcher Zollsätze entstehen:
a) für die Eisenindustrie selbst,
b) für den Handel, die Transportinteressenten und die Konsumenten?

Herr Stumm: Würde der Einfluß der Eisenzölle nur darin liegen, daß in den meisten Gegenständen das be-

*) S. 146.

deutende Quantum aus dem Auslande nun von der inländischen Eisenindustrie gemacht würde, aber nicht darin, daß bei dem Ausfall der ausländischen Fabrikation die Preise in die Höhe gingen?

Herr Kamp: Nein, ein Steigen der Preise im allgemeinen ist nicht zu erwarten.

Herr Stumm: Es würde sich nur auf diejenigen Teile des inländischen Gebiets beziehen können, wo das ausländische Eisen einrückt?

Herr Kamp: Ja.

Frage 5. Welche sonstigen Maßregeln können zweckmäßig eingeführt werden, um die deutsche Eisenindustrie zu unterstützen, namentlich in bezug auf die Gesetzgebung und die Frachtverhältnisse?

Herr Kamp: Auf die Nachteile des Wehrgesetzes habe ich hingewiesen; es wird aber wohl niemand eine Aenderung desselben vorläufig verlangen, wohl aber eine Aenderung der Gewerbeordnung in bezug auf mehrere Punkte, die ich vorhin als schädlich hervorgehoben habe.

Herr Stumm: Ich glaube, daß die Gewerbeordnung teilweise bereits abgeändert ist.

Digitized by Google

Zwölfte Vernehmung am 13. November 1878*)

Sachverständiger: Metz aus Esch bei Luxemburg.

Herr Metz berichtet eingangs, daß er jährlich 15 000 Tonnen Roheisen erzeuge, daß er seine Koks von der Ruhr und aus Belgien beziehe und daß er augenblicklich noch sechs von neun Hochöfen im Gange habe.

I. Wirtschaftliche Lage der deutschen Eisenindustrie an und für sich und mit Rücksicht auf die Produktionsverhältnisse des Auslandes.

a) Selbstkosten.

Frage 1. Wie stellen sich die Selbstkosten für die wichtigsten Rohmaterialien, Halbfabrikate und Fabrikate Ihrer Werke?

Herr Metz erklärt, das Ausbringen seiner Erze schwanke zwischen 31 und 33 v. H.

Herr Stumm: Die Differenz der westfälischen gegen die Saarbrücker Koks muß doch auch in dem Preise liegen; denn Herr de Wendel hat dieselben Oefen und sagte uns gestern, daß er ein Drittel seiner Koks aus Saarbrücken bezieht.

Herr Metz**) erwidert, daß er Saarkoks nicht versucht habe. Er gibt dann die Selbstkosten für das Roheisen mit 47 Frcs. in Dommeldingen und 44,69 Frcs. in Esch an.

*) S. 199.
**) S. 200.

Digitized by Google

Herr Huber: Sie sprechen immer von Francs.
Herr Metz: Ja, es sind immer Francs.

Herr Stumm: Ich glaube, es wird auch wohl besser sein, wenn wir den Herrn Sachverständigen dabei lassen, sonst gibt es möglicherweise Konfusion in der Umrechnung.

Herr Meier: Welche Qualität hat das Gießereieisen? Entspricht es dem schottischen?
Herr Metz: Nein, dem englischen Roheisen.

Herr Stumm: Also Cleveland?
(Wird bejaht.)

Frage 3. Welchen Anteil an den Selbstkosten haben: die Förderkosten bezw. Ankaufspreise von Kohlen, Erzen, Zuschlägen, sowie überhaupt die Preise der bezogenen Rohmaterialien und Halbfabrikate? die Transportkosten derselben? die Arbeitslöhne? die allgemeinen Betriebs-, die Unterhaltungs- und Generalkosten? (Welchen Anteil daran haben die Beamtengehälter?)

Herr Metz gibt seine Zahlen der Selbstkosten für die Erze an und bemerkt: In meinen Zahlen sind die Transportkosten zu 4 Frcs. 50 Cts. für Erze, und 11 Frcs. 72 Cts. für die Koks.

Herr Stumm: Welchen relativen Koksverbrauch nehmen Sie dabei an?

Herr Metz: 1130 kg für weißes Eisen.

Herr Stumm: Und für graues Eisen?

Herr Metz: 1350 kg.

Frage 6: Welches Anlagekapital steckt in Ihrem Unternehmen, und wie hat sich dasselbe seit 1869 entwickelt?

Herr Metz: Das heute bei uns engagierte Kapital beträgt zehn Millionen Frcs., wovon die Hälfte in Aktien.
Vorsitzender: Wie lange besteht die Aktiengesellschaft?

Digitized by Google

Herr Metz: Seit 1866.

Herr Stumm: Sie haben also mit andern Worten die Gesellschaft mit 5 Millionen Frcs. gegründet, haben aber Neubauten im Betrage von 5 Millionen Frcs. aus den Ersparnissen gebaut, so daß dadurch der Nominalbetrag der Aktien geringer ist als das im ganzen engagierte Kapital?

(Wird bejaht.)

Frage 8: Produziert das konkurrierende Ausland billiger? In welchem Maße und aus welchen Gründen ist dies der Fall?

Herr Metz nennt hier die an der deutschen Grenze gelegenen Hochöfen in Belgien „Athus" und die im Innern gelegenen Hüttenwerke. Zwei Hütten in Belgien erzeugten, wie ihm bekannt, auch Gießereieisen.

Herr Stumm: Ist das auch Athus?

(Wird bejaht.)

Also in Dommeldingen produzieren Sie teurer?

Herr Metz: Ja, um 2½ bis 3 Frcs. teurer.

Herr Stumm: Warum beziehen Sie selbst keine Schlacken, um Ihr Roheisen billiger zu machen?

Herr Metz: Wir sind zu weit von den Walzwerken entfernt, die Schlacken würden uns teurer zu stehen kommen als die Erze selbst.

Vorsitzender*): Wie weit sind die Walzwerke von Ihnen entfernt?

Herr Metz: Die Wendelschen Werke sind die nächsten und 44 km von unsern Hochöfen entfernt.

Herr Stumm: Und der braucht sie selbst?

(Wird bejaht.)

Herr Metz bemerkt, daß französische Werke teils billiger, teils teurer als er arbeiteten.

Herr Stumm: Warum produziert nun Frankreich teils billiger, teils teuerer als Sie? Die Franzosen haben ja einen

*) S. 201.

Digitized by Google

Zoll von 1,36 Frcs. auf Koks. Ihrer Auffassung nach würde also dieser französische Kohlenzoll ausgeglichen werden durch die billigere Fabrikation der Franzosen auf andern Gebieten. Welche sind das?

Herr Metz: Diese Hütten liegen in unmittelbarer Nähe der Eisensteingruben, haben also keine oder sehr geringe Transportkosten für die Erze; ferner hat der französische Staat die Eisensteinkonzessionen denselben unentgeltlich erteilt. Wir im Gegenteil haben unsere eigenen Gruben ankaufen und die vom Staate erteilten Konzessionen auch bezahlen müssen.

Herr Stumm: Was bezahlen Sie dafür?

Herr Metz: 50 Centimes pro Tonne Erz, so daß wir für die uns verkaufte Konzession eine jährliche Rente von 37 500 Frcs. zu entrichten haben.

Herr Stumm: Weil die Luxemburger Regierung die Erzgruben nicht verliehen, sondern verkauft hat?

(Wird bejaht.)

Herr Stumm: Wie steht es mit den Löhnen in Frankreich?

Herr Metz: Dieselben stellen sich etwas billiger als bei uns.

Herr Stumm: Obwohl bei Ihnen das Motiv der Option für die Auswanderung nicht besteht wie in Lothringen. — Oder haben Sie auch französische Arbeiter?

Herr Metz: Nein.

Vorsitzender: Wie hoch ist Ihre Produktion?

Herr Metz: Bei vollem Betriebe können wir mit neun Hochöfen täglich 600 Tonnen produzieren.

Herr Stumm: Und jetzt produzieren Sie täglich?

Herr Metz: Ungefähr 400 Tonnen.

Vorsitzender: Also ein Drittel weniger Oefen und ein Drittel weniger Produktion.

Herr Stumm: Die Oefen, welche stehen, sind eben kleiner, und die großen Oefen, die gehen, sind nicht voll beschäftigt.

Herr Meier: Sonst stimmt es ja, — 4:6 und 6:9.

Digitized by Google

Herr Stumm: Nein, das ist doch nur anscheinend. — Der Herr Sachverständige produziert in den großen Oefen weniger, als er könnte, weil von den neun Oefen gerade die drei älteren mit schlechterer Konstruktion stehen, die in der früheren Produktionsziffer mit einem weit geringeren Betrage figuriert haben, als der Durchschnitt der heutigen Hochöfenproduktion des Herrn Sachverständigen betrüge.

Vorsitzender: Es stimmt also nur zufällig.

b) Arbeiterverhältnisse.

Frage 3: Wie haben sich die Löhne seit 1869 bei Ihnen entwickelt?

Herr Stumm: Können Sie den Verdienst Ihrer Grubenarbeiter im Durchschnitt angeben?

Herr Metz macht die gewünschten Angaben.

Frage 5. Welche Nachteile würde eine Herabsetzung der Löhne hervorbringen?

Herr Metz: Es würde jedenfalls eine Auswanderung in einem großen Maßstabe stattfinden.

Herr Stumm: Die Leute würden also in Frankreich auf lohnende Arbeit rechnen können, wenn sie auswandern?

(Wird bejaht.)

Frage 6. Welche Vorteile und Nachteile haben bisher Lohnerhöhungen auf die Arbeitsleistung sowie auf die Moralität der Arbeiter gehabt?

Herr Metz: Ich glaube, daß die höheren Löhne von 1873 unserm Arbeiter nur günstig waren.

Herr Stumm: Haben Sie nicht die Erfahrung gemacht, daß die Leute damals bei höherem Lohn vorzugsweise Bier und Wein, jetzt aber mehr Schnaps trinken?

Herr Metz gibt dieses zu.

Digitized by Google

Herr Metz berichtet ferner, daß bei den hohen Löhnen die Leute mit größerer Lust gearbeitet hätten und fleißiger gewesen seien.*) Er könne nur von Luxemburg sprechen, und da habe er oft die Tatsache feststellen können.

Herr Stumm: Bei mir ist es ebenso.

Frage 9: Sind die Arbeitslöhne einer Ermäßigung fähiger oder einer Aufbesserung bedürftiger als in Deutschland? Aus welchen Gründen und in welchem Maße ist dies der Fall?

Herr Stumm: Lebt der Arbeiter auch in Frankreich billiger als bei Ihnen, trotz der in Frankreich bestehenden kolossalen indirekten Steuern?

(Wird bejaht.)

Sie glauben also, daß die Leute in Frankreich zu ihrem Unterhalt weniger als in Luxemburg gebrauchen?

Herr Metz: Ja, das ist meine Ansicht.

Herr Stumm: Das ist um so auffallender, als doch in Luxemburg weit weniger Steuerlasten als im Deutschen Reiche existieren.

c) Frachten.**)

Frage 2: Auf welcher Basis sind die Eisenbahnfrachten für den Bezug Ihrer Materialien und für den Versand Ihrer Fabrikate konstruiert? Sind besondere Beschwerden dagegen zu erheben?

Herr Metz***) berichtet, daß die belgischen Werke in seiner Nähe ebenfalls Ruhrkoks und auch belgische Koks bezögen. Die Selbstkosten der Ruhrkoks berechneten sich dort um 0,90 Frcs. die Tonne niedriger, was den Preis der Tonne Roheisen um etwa 1 Frcs. 30 Cts. vermindere.

*) S. 202.
**) S. 208.
***) S. 212.

Digitized by Google

Herr Stumm: Sie wissen nicht, ob diese Differenz sich nur auf besonders billige Transportanteile in Belgien bezieht oder auch für die deutschen Strecken?

Herr Metz läßt die Frage offen.

Herr Stumm: Ist die Fracht von Westfalen nach Longwy absolut niedriger als die nach Esch, oder stellt sich das ziemlich gleich?

Herr Metz: Das stellt sich gleich, aber die Entfernung ist viel größer.

Herr Stumm: Ich möchte dann noch fragen: hat nicht Belgien für den Bezug seiner Erze und Kohlen resp. Koks sehr viel billigere Frachten als Sie?

Herr Metz: Nach den heutigen Tarifen werden in Belgien Erze, Kohlen und Koks zu 0,04 Cts. pro Tonne und Kilometer transportiert, während bei uns der heutige Ausnahmesatz 0,06 Cts. ist.

Vorsitzender: Mit der Expeditionsgebühr?

(Wird bejaht.)

Herr Stumm: Das ist der Lokaltarif im Innern. Hat Belgien nicht bei größeren Entfernungen noch niedrigere Tarife?

(Wird bejaht.)

Bis zu welchem Maße geht das herunter?

Herr Metz: Ja, es geht bis auf 0,01 Cts. pro Tonne und Kilometer herunter.

Herr Metz macht hierüber noch nähere Angaben und bemerkt zum Schluß: So z. B. würde sich der Frachtsatz einer Tonne obengenannter Güter von Bochum nach Esch nach dem belgischen Tarife auf 6 Frcs. 95 Cts. berechnen, während wir für dieselbe Distanz 11 Frcs. 6 Cts. entrichten müssen.

Herr Stumm: Das ist der niedrigste Durchschnittssatz für Rohmaterialien?

(Wird bejaht.)

Wird auch Roheisen zu diesem Satz befördert?

(Wird bejaht.)

Also ein Satz, den wir nur auf Kanälen kennen.

Digitized by Google

Herr Metz berichtet, daß durch die Transportbegünstigungen der Eisenerze das an der Saar produzierte Roheisen um 2 Frcs. 40 Cts. die Tonne bevorteilt sei.

Herr Stumm: Ich möchte dazu bemerken, daß es sich hier um einen Spezialtarif für Eisensteine und Kohlen handelt, der sich auf Roheisen nicht erstreckt.

Vorsitzender: Dieser Ausnahmetarif ist schon vor Jahren eingeführt.

Herr Stumm: Ich glaube doch erst seit der Aufhebung der Tariferhöhung von 1874. Bis dahin war der Satz für Roheisen und Erze derselbe; später wurde die Tariferhöhung für Erze zurückgezogen, für Roheisen blieb sie aber bestehen.

Herr Metz wiederholt, die Saarwerke seien begünstigt.

Herr Stumm: Ich muß doch konstatieren, daß die Beschwerde des Herrn Sachverständigen sich nicht darauf bezieht, daß eigentliche Begünstigungen auf deutschen Bahnen stattfinden, sondern nur darauf, daß ein verschiedener Tarifsatz für Roheisen und für Erze besteht.

(Wird bejaht.)

Herr Metz: Ich habe eben nur die existierende Disparität hinsichtlich der Frachtsätze zwischen den Luxemburger und Saarstationen hervorgehoben; was jedoch die Frachtdifferenzen im Inlande betrifft, so erlaube ich mir, Sie auf die in den Ihnen eingereichten Tabellen verzeichneten Disparitäten aufmerksam zu machen.

Herr Stumm: Es handelt sich lediglich darum, daß in Deutschland sehr allgemein das Prinzip besteht, Roheisen teurer zu fahren als Erze.

Herr Metz teilt mit, daß wiederum neue, günstigere Tarife für die Ausfuhr in Belgien eingeführt worden seien, so daß von Charleroi nach Antwerpen der Frachtsatz von 4 Frcs. statt 6 Frcs. angewandt werde.

Herr Stumm*): Dieser neue Tarif von 4 Frcs. würde also nur 1,2 Cts. pro Tonne und Kilometer ausmachen.

Herr Metz: Nein, Charleroi—Antwerpen fällt in die niedrigste Zone.

*) S. 213.

Digitized by Google

d) Verkaufspreise.

Frage 6: Welche Verkaufspreise stellt das konkurrierende Ausland an seinem Produktionsorte?

Herr Metz gibt die Verkaufspreise in Belgien an. In Frankreich seien in den letzten Wochen Verträge zu 52 Frcs. die Tonne abgeschlossen worden.

Herr Stumm: Das ist dieselbe Qualität, die Sie zu 45—47 Frcs. verkaufen?

(Wird bejaht.)

e) Kreditverhältnisse.

Frage 3: Welchen Kredit nehmen Sie für den Bezug von Rohmaterialien und Halbfabrikaten in Anspruch, und welche Zahlungsbedingungen legen Sie dem Verkauf Ihrer Fabrikate zu grunde?

Herr Metz: Die Zahlungsfrist, welche wir unsern Abnehmern gewöhnlich stellen, ist für Deutschland auf drei Monate, für Belgien und Frankreich auf vier Monate Ziel. Jedoch muß ich bemerken, daß dieselbe nicht immer eingehalten wird.

Herr Stumm: Sie meinen für den Verkauf Ihres Roheisens nach Belgien und Frankreich?

Vorsitzender: Ich denke, Sie verkaufen keines?

Herr Stumm: Der Herr Sachverständige wollte die Frage später beantworten.

Frage 4: Welchen Einfluß hat die neueste Entwicklung des Bank- und Münzwesens auf Ihre Produktionsverhältnisse ausgeübt?

Vorsitzender: Diese Frage trifft für Sie nicht zu.

Herr Stumm: Ich glaube doch, Sie sind ja mit Ihren ganzen Produktionsverhältnissen dabei interessiert.

Digitized by Google

Herr Metz: Das Münzwesen hat auf die luxemburgischen Produktionsverhältnisse gar keinen ungünstigen Einfluß ausgeübt; im Gegenteil hat es die Kalkulation wesentlich erleichtert, indem die Mark leichter als Taler sich in Francs umrechnen lassen.

Herr Stumm: Ich möchte konstatieren, daß der Herr Sachverständige, wenn er von Francs spricht, nicht den französischen Franc versteht, der der dortigen Währung entspricht, sondern er versteht unter Franc 80 preußische Pfennige; das kurrente Geld ist bei Ihnen das deutsche Geld, nur daß Sie 80 Pf. einen Franc nennen?

(Zustimmung des Sachverständigen.)

f) Einfluß der Gesetzgebung.*)

Frage 2: Wie wirken in dieser Beziehung namentlich unsere Besteuerungssysteme, die Gewerbeordnung, das Berggesetz, die allgemeine Wehrpflicht, die Schulpflicht, die Aktiengesetzgebung usw.?

Herr Stumm: Vielleicht haben Sie Beschwerden über die luxemburgische Gesetzgebung.

Herr Metz: Nein.

g) Allgemeine Lage.

Frage 2: Welche Rentabilität erzielen Sie?

Herr Metz erklärt, daß er in diesem Jahre 8 Proz. auf sein Aktienkapital verteile, faktisch aber erziele er nur 4 Proz.

Herr Stumm: Das haben Sie 1877/78 getan; sind Sie sicher und haben Sie eine genügende Basis, um uns angeben zu können, ob Sie voraussichtlich 1878/79 ein ähnliches Resultat haben werden?

Herr Metz: Nein, das erzielen wir nicht.

*) S. 214.

Digitized by Google

Frage 4: Leidet die deutsche Industrie an Ueberproduktion, ist dieselbe eventuell durch Rückgang der Konsumtionsfähigkeit des Landes oder durch welche andere Gründe veranlaßt? Wie liegen diese Verhältnisse im konkurrierenden Auslande?

Herr Metz: Ich glaube, daß, wenn Deutschland durch einen Zoll geschützt wäre, dann die sämtliche Produktion Luxemburgs regelmäßig Absatz finden würde.

Herr Stumm: Dasselbe würde auch geschehen, wenn der französische und belgische Zoll fallen würde?

Herr Metz: Ja.

Herr Stumm: Aber der Herr Sachverständige hat gesagt, daß dem englischen Roheisen, dem Gießereiroheisen, seinerseits eine schärfere Konkurrenz gemacht werden könnte.

II. Wirkung der ausländischen Konkurrenz auf dem deutschen Markte.

Frage 3.*) Würden vom Auslande Erzeugnisse der Eisenindustrie eingeführt, welche im Inlande überhaupt nicht oder nicht in gleicher Qualität hergestellt werden?

Herr Metz: Nein, mit Ausnahme des schottischen Gießereiroheisens, welches überhaupt in Luxemburg nicht hergestellt werden kann.

Herr Stumm: Glauben Sie nicht, daß das schottische Roheisen von deutschen Werken in gleicher Qualität hergestellt wird?

Herr Metz: Das mag sein.

Herr Stumm: Sie haben noch nicht versucht, das schottische Roheisen durch deutsches zu ersetzen?

Herr Metz: Nein.

*) S. 215.

Digitized by Google

Frage 8: Wie lagen diese Verhältnisse (1—7) in den Jahren 1869 und 1873?

Herr Stumm: Ihre Produktions- und Absatzverhältnisse 1869 waren also günstiger als jetzt?

Herr Metz: Ja, unbedingt!

Frage 9: Welchen Anteil an der Exportfähigkeit des Auslandes nehmen dessen Exportbonifikationen (acquits à caution)?

Herr Metz: Die belgischen Werke genießen ebenfalls den Vorteil der Exportbonifikation.

Herr Stumm: In welcher Weise wird diese Exportbonifikation in Belgien ausgeübt?

Herr Metz: Die Art und Weise, wie diese Exportbonifikation in Belgien ausgeübt wird, geschieht so, daß dem importierenden Werke bei Ausfuhr fertiger Waren die für zur Herstellung dieser Waren verbrauchte eingeführte Quantität Roheisen entrichteten Zollgebühren wieder zurückvergütet werden. Diese Exportbonifikation wird jedoch als „admission temporaire" bezeichnet.

Herr Stumm: Haben Sie auch das Recht, diese Einfuhr von zollfreiem Roheisen auf andere zu übertragen?

Herr Metz: Das glaube ich nicht!

Herr Stumm: Dieselben müssen es also nach dem Bestimmungsorte bringen?

(Zustimmung des Sachverständigen.)

Wird überhaupt kontrolliert, ob Sie das Roheisen nicht weiter verkaufen?

Herr Metz vermutet, daß die Zollbehörde die gehörige Kontrolle ausübe.

Herr Metz*) berichtet ferner, daß der Eingangszoll für das eingeführte Roheisen je nach der Vereinbarung entweder von dem Abnehmer oder dem Lieferanten entrichtet werde. Einige Monate nach dem Versand würden die Zollgebühren von der belgischen Zollbehörde zurückvergütet.

*) S. 216.

Digitized by Google

Herr Stumm: Das würde noch nicht beweisen, daß es dem Fabrikanten unmöglich ist, das Roheisen, welches er zollfrei eingeführt hat, an andere zu verkaufen, statt es zu den Exportartikeln zu verarbeiten. Damit also ist die Frage noch nicht erledigt. Wissen Sie nichts darüber, ob der Importeur verpflichtet ist, das Roheisen bis in seine Fabrik bringen zu lassen, oder ob er es vom Bahnhof vielleicht auf den ersten besten Platz bringen läßt, um es am andern Tag wieder aufzuladen und zu versenden?

Herr Metz berichtet, daß in dem von ihm vorher angegebenen Falle er direkt an den Importeur versandt habe. Weiteres über diese Frage läge außer dem Bereiche seiner Beurteilung.

Herr Stumm: Dann würde es ihm nicht verwehrt sein, das Roheisen, welches er angeblich für sich zollfrei eingeführt hat, an andere zu verkaufen?

Herr Metz: Ich glaube nicht, daß dies geschieht.

Die Erörterung geht dann auf die französischen acquits à caution über.

Herr Stumm: Darf ich mir vielleicht eine Zwischenfrage erlauben? — Da der Herr Sachverständige persönlich mit den acquits nichts zu tun hat und nur Roheisen verkauft, so wird er auch keine Antwort darauf geben können, welche Wirkung sie auf dem deutschen Markte ausüben.

Die Frage der Einfuhr Luxemburgs nach Frankreich kommt sodann zur Sprache.

Herr Metz: Ich habe die Ausfuhr von Luxemburg nach Frankreich in den Jahren 1869—78 in Prozentsätzen berechnet und kann sie Ihnen mitteilen.

Herr Stumm: Wir kommen auf diese Frage noch bei III. 9 zurück. Jetzt handelt es sich um die Exportfähigkeit des Auslandes.

Herr Huber: Wir haben sehr wenig Sachverständige, die in der Lage sind, sich darüber zu erklären.

Digitized by Google

Herr Stumm: Zur Geschäftsordnung muß ich bemerken, daß die Frage wegen der Exportfähigkeit des Inlandes ausdrücklich in Nr. III. 9 gestellt ist.

Vorsitzender: Wir sind schon zu weit in diese Erörterung eingetreten. Ich habe noch nicht ein Wort über die belgischen Exportbonifikationen gehört, deshalb habe ich mir erlaubt, die Sache anzuregen.

Herr Stumm: Ich glaube, daß alle Fragen, die gestellt worden sind, sich hieran ganz richtig anschließen, nur die Frage an den Herrn Sachverständigen in bezug auf seinen Export nach Frankreich nicht.

Frage 15.*): Sind seit 1873 wesentliche Betriebsverbesserungen eingeführt? Können die inländischen Produktionskosten durch Betriebsverbesserungen noch weiter erheblich ermäßigt werden? Weshalb ist dies eventuell bisher nicht geschehen?

Herr Stumm: Weshalb haben Sie keine Whitwellschen Heizapparate angelegt? Wie mir bekannt, haben doch Ihre Nachbarn solche?

Herr Metz: Bis jetzt haben wir noch kein richtiges Urteil über den Heizeffekt und den Vorteil, welchen Whitwellsche Apparate geben sollen, in Erfahrung bringen können. Zudem waren die Resultate, welche wir vermittelst unserer Röhrenapparate erzielen, befriedigend.

Herr Stumm: Erzielen Ihre Nachbarn nicht noch ein günstigeres Resultat als Sie?

Herr Metz: Nein, wie bekannt, soll der Verbrauch an Brennmaterial pro Tonne Roheisen etwas höher sein.

Herr Stumm: Ueber die Flußeisenfabrikation haben Sie keine Erfahrung?

Herr Metz berichtet unter anderm, daß Herr Bell in Middlesborough ihm gegenüber geäußert habe, er hoffe durch seine letzten Versuche für die Entphosphorung des Roheisens praktische Ergebnisse zu erhalten.

*) S. 217.

Digitized by Google

Herr Stumm: Sie sind der Ansicht, daß das Bellsche Verfahren zu praktischen Resultaten noch nicht gelangt ist?

Herr Metz: Nach der angeführten Mitteilung bin ich bis jetzt noch dieser Ansicht.

Herr Stumm: Sind Sie der Ansicht, daß, wenn dieses Verfahren das praktische Resultat haben wird, den Phosphor auf billige Weise aus Ihrem Roheisen zu entfernen, Sie dann günstiger gestellt sein werden als Middlesborough, oder daß Middlesborough dieselben Vorteile etwa haben wird wie Sie?

Herr Metz: Ich bin dieser Ansicht.

Herr Stumm: Würden Sie nicht glauben, daß Sie durch dieses Verfahren die gesamte deutsche Stahlproduktion über den Haufen werfen würden? Ich meine die gesamten heutigen Stahlschienenwerke und die Hochöfen, welche Bessemerroheisen produzieren?

Herr Metz: Mit dem Vorkommen der Eisenerzlager Luxemburgs glaube ich wohl, daß wir sehr starke Konkurrenten sein würden.

Herr Stumm: Sie sind also der Ansicht, daß das Resultat der Entphosphorung sehr nachteilig sein würde für Westfalen?

(Wird bejaht.)

Würden Sie der Ansicht sein, daß durch den Fortschritt der Entphosphorung des Roheisens die deutsche Konkurrenzfähigkeit im Auslande sich heben oder schwächen wird?

Herr Metz: Sie würde sich heben.

III.*) Die deutsche Eisenindustrie auf auswärtigem Markte und der Einfluß ausländischer Zollsätze.

Frage 9: Welche Vorteile und Nachteile üben auswärtige Ausfuhrvergütungen (acquits à caution) auf den Export der Produkte der deutschen Eisenindustrie aus?

**) Herr Metz führt aus, daß, je höher der Kurs der titres d'acquits à caution stehe, desto höher der Vorteil des Exporteurs sei.

*) S. 218.

**) S. 219.

Digitized by Google

Herr Stumm: Ich halte mich den letzten Aeußerungen gegenüber für verpflichtet, zu erklären, damit Mißverständnisse vermieden werden, daß bei der ganzen Vernehmung über die acquits von seiten des Herrn Sachverständigen nichts weiter konstatiert worden ist, als was seit zehn Jahren von allen Seiten als vollständig unbestritten anerkannt worden ist.

IV. Maßregeln zur Hebung der deutschen Eisenindustrie.

Frage 2: Kann darauf (auf Eisenzölle) verzichtet werden, wenn das Ausland, und insbesondere unsere großen Nachbarstaaten, ihre Eisenzölle fallen lassen?

Herr Metz: Ja.

Herr Stumm*): Sie sind sogar der Ansicht, daß es ein Vorteil für Sie sein würde?

Herr Metz: In dem internationalen Freihandel sehe ich allerdings einen Vorteil für die luxemburgische Industrie.

*) S. 220.

Digitized by Google

Dreizehnte Vernehmung
am 13. November 1878*)

Sachverständiger: Kommerzienrat Leopold Hoesch aus Düren.

Herr Hoesch berichtet zunächst über sein Eisen- und Stahlwerk und erklärt sich dann bereit, die Fragen des Fragebogens im allgemeinen zu beantworten.

Vorsitzender: Wo beziehen Sie das Roheisen her?

Herr Hoesch: Roheisen beziehen wir zu zwei Dritteln von England und einem Drittel von Deutschland.

Vorsitzender: Und speziell aus Westfalen?

Herr Hoesch: Aus Westfalen und dem Siegener Lande.

Herr Stumm: Nicht von der Georgs-Marienhütte?

Herr Hoesch: Ja, die rechne ich zu Westfalen.

I.**) Wirtschaftliche Lage der deutschen Eisenindustrie an und für sich und mit Rücksicht auf die Produktionsverhältnisse des Auslandes.

a) Selbstkosten.

Frage 1. Wie stellen sich die Selbstkosten für die wichtigsten Rohmaterialien, Halbfabrikate und Fabrikate Ihrer Werke?

Herr Stumm: Ich möchte fragen, ob Sie unter Stahlabfällen, die Sie zur Bessemerfabrikation verwenden, auch Abfälle von alten Stahlschienen selbst verstehen?

*) S. 231.
**) S. 232.

Herr Hoesch: Ja, in ganzen Stücken oder wie es gerade vorkommt.

Herr Stumm: Kaufen Sie auch etwa Schienenenden von andern Walzwerken?

Herr Hoesch: Nein, die kaufen wir nicht.

Frage 3: Welchen Anteil an den Selbstkosten haben: die Förderkosten bezw. Ankaufspreise von Kohlen, Erzen, Zuschlägen, sowie überhaupt die Preise der bezogenen Rohmaterialien und Halbfabrikate? die Transportkosten derselben? die Arbeitslöhne? die allgemeinen Betriebs-, die Unterhaltungs- und Generalkosten? (Welchen Anteil daran haben die Beamtengehälter?)

Herr Hoesch gibt 109,75 Mark als Selbstkostenpreis für Schienen mit allen Einzelheiten an.

Herr Stumm: Würden Sie in der Lage sein, uns die Frachten für das englische Roheisen bis zu Ihren Werken zu detaillieren?

Herr Hoesch: Nicht so ganz.

Herr Stumm: Diese 109 Mark sind also die Selbstkosten für Bessemerstahlschienen?

Herr Hoesch: Ich gab Ihnen dieselben ganz detailliert nach Prozenten und in Geld an.

Herr Stumm: Meine Frage bezog sich nur darauf, ob nicht in dem Selbstkostenpreise von 109 Mark andere Gegenstände als speziell Bessemerstahlschienen für Eisenbahnen sich befinden.

Herr Hoesch: Nein, das sind nur Selbstkosten für Schienen.

Digitized by Google

Frage 4: Wie berechnen Sie die Amortisation der bestehenden Anlagen und die Verzinsung der Anlagekapitalien? Sind diese Beiträge unter Nr. 1 eingerechnet oder nicht?

*) Herr Hoesch gibt in Prozenten die Amortisation an, die er für Maschinen, Gebäude, Mobilien usw. in Anrechnung bringt.

Herr Stumm: Wieviel beträgt das pro Tonne Ihres Fabrikats?

Herr Hoesch: Das wechselt ganz ungeheuer; je mehr wir die Fabrikation steigern, desto mehr sinkt der Satz.

Herr Stumm: Im Jahre 1877/78 beispielsweise?

Herr Hoesch: Pro Tonne? Die Berechnung habe ich nicht hier, auch nicht im Kopfe.

Herr Stumm: Wie wird Ihr Gerätschaftskonto geführt? Wenn Sie neue Gerätschaften wie neue Dampfkessel, ein neues Schwungrad, ein neues Kammrad einsetzen, kommt alles dies auf das Neubautenkonto oder ist das in den Selbstkosten eingerechnet, die Sie uns vorher gegeben haben?

Herr Hoesch: In den Selbstkosten steckt es, in den 7,55 Mark Betriebs- und Unterhaltungskosten, z. B. die Erneuerung einer Maschine; diese Kosten sind in den 109,75 Mark inbegriffen.

Herr Stumm: Sie wissen, daß auf den einzelnen Werken das sehr verschieden verrechnet wird. Wenn Sie beispielsweise einen Dampfkessel, der 20 Jahre gegangen ist, durch einen neuen ersetzen, vielleicht einen alten Röhrenkessel durch einen neuen Cornwall- oder einen Sinclairkessel, kommt das unter Betriebs- und Unterhaltungskosten, also unter die Erneuerung nach der Frage 3, oder unter Erneuerung nach der Frage 4?

Herr Hoesch: Der neue Dampfkessel kommt auf das Neubautenkonto, weil er durchschnittlich zwanzig Jahre hält und die Amortisation von 10 Proz. ihn in dieser Zeit vollständig bei regulärem Betriebe absorbiert.

*) S. 233.

Herr Stumm: Ja, gewiß, aber diese Amortisation kommt bei Ihnen außerhalb Ihrer Selbstkosten, während, wenn sie unter Nr. 3 fiele, sich die Ausgabe für den neuen Dampfkessel in Ihren Selbstkosten vorfinden würde. Deshalb ist es sehr wichtig, diese Frage klarzustellen.

Herr Hoesch: Wie soll ich nun in bestimmter Weise antworten?

Herr Stumm: Ich glaube, Sie haben dies beantwortet.

Frage 5: Wie stand es mit den Selbstkosten in den Jahren 1869 und 1873?

Herr Hoesch gibt den Gesamtbetrag der Amortisation in einem Jahre mit 240 000 Mark an; die Ziffer könne auch schwanken zwischen 230 000 und 240 000 Mark.

Herr Stumm: Und welches Produktionsquantum haben Sie im vorigen Jahre gemacht?

Herr Hoesch gibt die gewünschten Zahlen von den Jahren 1875 bis 1877 an.

Herr Stumm: Von demselben Jahre, für welches Sie eben die Produktionszahlen angegeben haben?

Herr Hoesch: 31 Millionen Kilogramm.

Herr Stumm: Das macht auf die Selbstkosten ungefähr ein Plus von 8 Mark pro Tonne?

Herr Hoesch: So wird es wohl sein.

Frage 6: Welches Anlagekapital steckt in Ihrem Unternehmen, und wie hat sich dasselbe seit 1869 entwickelt?

Herr Hoesch: Die momentane Produktion pro Woche ist 20 000 Zentner.

Vorsitzender: 1 000 000 Zentner pro Jahr?

Herr Stumm: 1000 t pro Woche?

Herr Hoesch: Ja.

Digitized by Google

Herr Hoesch berichtet, daß die gegenwärtige Arbeitsleistung des Werkes rund 50 000 Tonnen das Jahr sei.

Herr Stumm: Die Produktionsfähigkeit; die Arbeitsleistung ist ja geringer.

Herr Hoesch*): Das ist die Arbeitsleistung.
Herr Hoesch gibt sein Betriebskapital auf 390 000 Mark an.

Herr Stumm: Das Kapital, welches in denjenigen Ihrer Werke steckt, die nicht mehr gehen, ich meine Lendersdorf, das Walzwerk von Eschweiler usw., hat mit diesem Betrage wohl gar nichts zu tun?

Herr Hoesch: Nein, das ist eine andere Firma.

Herr Stumm: Das ist eine ganz andere Firma? Von dieser werden Sie also überhaupt nicht sprechen?

Herr Hoesch: Gar nicht, mit diesem Eschweiler hat das Dortmunder Werk gar nichts zu schaffen.

Frage 8: Produziert das konkurrierende Ausland billiger? In welchem Maße und aus welchen Gründen ist dies der Fall?

Herr Stumm: Sind Ihnen die Selbstkosten von Creuzot bekannt und die Transportkosten der Moktaerze nach diesem Werke?

Herr Hoesch: Nein, ich kenne keine Selbstkosten von Frankreich.

Herr Stumm: Machen nicht die Franzosen auf ihrem inländischen Markte analog den höheren Preisen auch höhere Verdienste?

Herr Hoesch: Ich glaube, daß bei der freien Konkurrenz Frankreich gegen uns entschieden verlieren muß.

Herr Stumm: Waren Sie nicht an der Schienensubmission in Straßburg beteiligt, die vor einigen Jahren eine

*) S. 234.

Digitized by Google

Kontroverse bildete und wobei Creuzot einen Teil des Zuschlages erhielt?

(Wird bejaht.)

War die Offerte des Creuzot nicht niedriger als die aller deutschen Werke?

Herr Hoesch: Die Gründe liegen leider sehr nahe. Wir kaufen englisches Hämatiteisen, welches tadellos ist, zu 53 sh. am Erzeugungsorte. Ich will also das größte englische Werk nennen, das ist Barrow, welches diese Qualität Roheisen auch zu 53 sh. erzeugt. Ich will nicht behaupten, daß man dabei etwas verdient.

Herr Stumm: Sie nannten das Werk Barrow, das ist aber ein Werk, welches in Cumberland liegt?

Herr Hoesch: Ja, dieses Werk erzeugt zu 53 sh.

b) Arbeiterverhältnisse.

Frage 2: Sind bei Ihnen seit 1873 Arbeiter entlassen worden?

Herr Stumm: Sie beschäftigen heute mehr Arbeiter als 1873?

Herr Hoesch: Ja.

Herr Stumm*): Sind auch jugendliche Arbeiter bei Ihnen beschäftigt?

(Wird verneint.)

Sind Ihre verheirateten Arbeiter nicht sehr unzufrieden damit, daß Sie die jungen Leute nicht beschäftigen?

Herr Hoesch: Nein, die verlangen es gar nicht.

Herr Stumm: Also muß der Notstand nicht ein so sehr großer sein, wenn die Jungen von 14 bis 16 Jahren nicht zu arbeiten brauchen?

Herr Hoesch erklärt, daß ein eigentlicher Notstand noch nicht vorhanden sei, und gibt die Durchschnittslöhne der Jahre 1875 bis 1878 an.

*) S. 235.

Digitized by Google

Herr Stumm: Ist dieser Durchschnittslohn ausgerechnet exkl. der Tage, die dem Arbeiter etwa fehlen, oder sind die Zahlen berechnet auf die Schichten, welche der Arbeiter machen würde, wenn er an jedem Arbeitstage Ihrer Werke beschäftigt wäre?

Herr Hoesch: Die Berechnug ist so angestellt, daß auch der Ausfall mit enthalten ist, wie er etwa durch Krankheit oder Feiertage eintritt.

Herr Stumm: Fangen Sie Sonntag Abend wieder an zu arbeiten und arbeiten Sie auch bis Sonntag früh, wenn Bestellungen genug vorhanden sind?

Herr Hoesch: Ja.

Frage 8. Wie stehen die Arbeitslöhne unter gleichzeitiger Berücksichtigung der verschiedenen Arbeitsleistung in der Eisenindustrie des konkurrierenden Auslandes?

Herr Stumm: Sie haben vorhin gesagt, daß in England resp. Cumberland kein größerer Betrag an Arbeitslöhnen auch pro Tonne bezahlt wird als bei Ihnen?

Herr Hoesch: Ich bemerke, daß ich erklärt habe, daß der Arbeitslohn in England zwei- bis zweieinhalb mal so hoch ist wie bei uns, mithin stellt sich derselbe auf ca. 18 bis 20 Mark.

Herr Stumm: Ist dies auch in Seraing der Fall?

Herr Hoesch: Ja, aber nicht so viel.

c) Frachten.

Frage 4*): Wird das Ausland durch Differentialtarife auf deutschen Bahnen begünstigt?

Herr Hoesch gibt die Frachtsätze von Antwerpen—Basel und von Dortmund—Basel an, wobei sich ein Unterschied von 11 Proz. zum Nachteile der letzteren Strecke ergibt.

*) S. 296.

Digitized by Google

Herr Stumm: Sind in den ersten Frachtsatz von Antwerpen nach Basel deutsche Strecken mit eingeschlossen, oder gehen die Sendungen lediglich durch Belgien und Frankreich?

Herr Hoesch: Das weiß ich nicht genau.

Herr Stumm: Wissen Sie, ob die lothringische Bahn hinsichtlich der Anteile, die sie an diesem Tarif hat, billiger fährt, als ihr Transportanteil von Dortmund nach Basel ist?

Herr Hoesch: Das haben wir nicht erfahren können. Von Basel bis Genf beträgt die Fracht für deutsche Schienen 21,60 Frcs., für Schienen, die aus Belgien und *) Holland kommen, nur 11,75 Frcs. Die Schweizer Fracht ist somit für Schienen aus Belgien und Holland um 9,85 Frcs. pro 1000 kg billiger wie für deutsche Schienen, die dieselbe Strecke durchlaufen.

Herr Stumm: Das scheint mir doch sehr durchschlagend zu sein. Das liegt mehr darin, daß die Schweiz mit den deutschen Bahnen keine Verbandstarife hat?

Herr Hoesch: Ja.

Herr Stumm: Haben Sie sich nicht beschwerdeführend an Ihre Bahnverwaltungen gewendet?

Herr Hoesch: Ja, aber es hat nichts genützt.

d) Verkaufspreise.

Frage 1: Welche Verkaufspreise erzielen Sie gegenwärtig für die wichtigsten Rohmaterialien und Fabrikate Ihrer Werke am Ursprungsorte?

Herr Hoesch führt aus, daß für Stahlschienen die Preise verschieden seien. Im Inlande betrügen sie augenblicklich 140 Mark, dagegen seien Schienenverkäufe nach dem Auslande bei sehr heftigem Kampfe mit England schon zu 102 Mark abgeschlossen worden.

Herr Stumm: Worin liegt diese Verschiedenheit?

Herr Hoesch gibt als Grund die Transportverhältnisse an.

*) S. 237.

Digitized by Google

Herr Stumm: England wird aber nicht 38 Mark zu bezahlen haben für den Transport nach Deutschland?

Herr Hoesch: Nein.

Frage 5: Welche Gründe liegen für die verschiedenen Preisstellungen vor?

Herr Stumm: Liegt nicht ein Grund, weshalb Sie nach dem Auslande billigere Preise stellen, auch darin, daß in Deutschland jede Bahn ihre besonderen Profile verlangt, oder können Sie auch nach dem Auslande nicht Ihre Profile vorschreiben?

Herr Hoesch: Das können wir nicht.

Herr Stumm: Verlangt England auch eine zehnjährige Garantie?

Herr Hoesch: Nein.

Herr Stumm: Ist die zehnjährige Garantie bei Ihren Selbstkosten berücksichtigt, oder ist sie berücksichtigt bei den Verkaufspreisen? Haben Sie die Quote für die zehnjährige Garantie, die Sie entschieden als Reserve machen müssen,

(Zustimmung)

bei den Verkaufspreisen in Abzug gebracht?

Herr Hoesch: Nein, wir rechnen sie zu 2 Proz. nach heutigen Erfahrungen.

Herr Stumm: Diese 2 Prozent sind weder in den Verkaufspreis noch in den Selbstkostenpreis aufgenommen? Sie würden also eventuell genötigt sein, sie von dem Verkaufspreise abzuziehen und zu den Selbstkosten zu schlagen?

Herr Hoesch: In den Verkaufspreis, ja.

Frage 6: Welche Verkaufspreise stellt das konkurrierende Ausland an seinem Produktionsorte?

Herr Hoesch gibt die Preise an.

Herr Stumm: Sind an diesem Preis die acquits abgezogen oder kommen die hinzu?

Digitized by Google

Herr Hoeſch: Die kommen hinzu. —

Herr Huber: Zu welchem Betrage taxieren Sie den Vorteil aus den acquits à caution?

Herr Hoeſch: Es ſind Börſenpapiere. Sie wiſſen, daß dieſelben an der Börſe gehandelt werden; mir ſind die Verhältniſſe nicht ſo genau bekannt.

Herr Stumm: Es liegt wohl darin, weil zur Zeit die franzöſiſchen Schienen mit den Ihrigen gar nicht konkurrieren?

Herr Hoeſch*): Nein, die konkurrieren nicht.

Herr Stumm: Wieviel glauben Sie, daß bei dem billigſten Schienenpreiſe Englands nach Deutſchland, dem Preiſe von 133 Mark, den engliſchen Werken übrig bleibt?

Herr Hoeſch: Wir haben die engliſchen Selbſtkoſten auf 104 Mark geſchätzt.

I. Einfluß der Geſetzgebung.

Frage 2. Wie wirken in bezug auf die Produktionsbedingungen namentlich unſere Beſteuerungsſyſteme, die Gewerbeordnung, das Berggeſetz, die allgemeine Wehrpflicht, die Schulpflicht, die Aktiengeſetzgebung uſw.?

**) Herr Hoeſch berichtet, daß die allgemeine Wehrpflicht in Deutſchland einen Druck ausübe, indem ſie den Arbeiter gerade aus der eigentlichen Lehrzeit herausnehme. Deutſchland ſtände deshalb in bezug auf die gründliche Ausbildung der Eiſenarbeiter ſehr hinter Belgien und Frankreich zurück. Eine ſchwere Beläſtigung bilde ferner für die Werke das Haftpflichtgeſetz.

Herr Stumm: In Frankreich ſind die Verhältniſſe heute doch wohl ganz ähnlich?

Herr Hoeſch: Allerdings.

---

*) S. 238.

**) S. 239.

Digitized by Google

g. Allgemeine Lage.

Frage 1: Sind die Unternehmungen der Eiseninduſtrie in ihrem Diſtrikte zurzeit vollauf beſchäftigt?

Herr Hoeſch bejaht die Frage.

Herr Stumm: Bezieht ſich dieſe volle Beſchäftigung der Eiſeninduſtrie in Ihrem Diſtrikt bloß auf die Beſſemerwerke oder auf alle andern Gebiete?

Herr Hoeſch: Nur auf die Beſſemerwerke.

Frage 2: Welche Rentabilität erzielen Sie?

Herr Stumm: Sie haben vorhin einen Durchſchnittsverkaufspreis von 140 Mark im vorigen Jahre angegeben und einen Selbſtkoſtenpreis von etwa 109 Mark. Sie würden danach doch 30 Mark verdient haben abzüglich der Amortiſation, was andere teilweiſe Verſchleiß nennen. Haben Sie dieſe 30 Mark pro Tonne abgeſchrieben? Das wäre ja 30 mal 33 000 Mark, alſo beinahe 1 000 000 Mark?

Herr Hoeſch: Das Benefizium war lediglich auf dem inländiſchen Markt, der nicht groß war. Der ausländiſche Markt hat mit Verluſt gearbeitet. Wir mußten den ausländiſchen Markt hinzunehmen, um eine genügende Produktion zu erzielen.

Herr Stumm: Können Sie uns vielleicht angeben, welche Summe Sie an Amortiſation in den letzten Jahren abgeſchrieben haben?

Herr Hoeſch: In dem letzten Jahre 168 000 Mark.

Herr Stumm: Sie haben uns vorhin mitgeteilt, daß Ihre Werke in Lendersdorf und Eſchweiler vollſtändig ſtehen. Haben Sie aber von dieſen Werken nicht Dampfkeſſel und Maſchinen uſw. zu billigen Preiſen in Ihr jetziges Werk übertragen?

(Wird verneint.)

Die Dampfkeſſel und Maſchinen liegen alſo dort noch?

(Wird bejaht.)

Digitized by Google

Frage 4: Leidet die deutsche Eisenindustrie an Ueberproduktion, ist dieselbe eventuell durch Rückgang der Konsumtionsfähigkeit des Landes oder durch welche andere Gründe veranlaßt? Wie liegen diese Verhältnisse im konkurrierenden Auslande?

Herr Stumm*): Ein Eisenbahnsachverständiger, Herr Büchtemann, hat uns mitgeteilt, daß nach seinen Berechnungen etwa 4 200 000 Zentner Schienen jährlich notwendig sein werden, um den Bedarf an Schienen in Deutschland zu decken. Haben Sie vielleicht eine Schätzung darüber angestellt?

Herr Hoesch: Ich halte die Zahl für zu hoch.

Herr Stumm: Können Sie uns keine Zahl angeben, die Sie als die wahrscheinlich richtige anerkennen?

Herr Hoesch: 120000000 kg ist meine Schätzung.

II. Wirkung der ausländischen Konkurrenz auf dem deutschen Markt.

Frage 2: Führt das Ausland erhebliche Quantitäten von Erzeugnissen der Eisenindustrie auf Ihrem Markte ein? In welcher Weise sind Sie selbst an dieser Einfuhr beteiligt?

Herr Hoesch: Wir führen Bessemerroheisen in großen Quantitäten ein.

Herr Stumm: Sie sagten vorhin zwei Drittel Ihres Bedarfs?

Herr Hoesch: Ja, in diesem Jahre 22 000 000 kg.

Frage 3: Werden vom Auslande Erzeugnisse der Eisenindustrie eingeführt, welche im Inlande überhaupt nicht oder nicht in gleicher Qualität hergestellt werden?

Vorsitzender: Der Vertreter von Krupp hat gesagt, daß sein Stahl zu allem qualifiziert wäre.

*) S. 240.

Digitized by Google

Herr Hoesch: Bei uns nicht.

Herr Stumm: Sagten Sie, daß Bessemerroheisen dahin gehöre, oder ist das nicht Ihre Ansicht? Das Bessemereisen wird ja auch im Lande gemacht, nur daß es in England billiger ist.

Herr Hoesch: Nein, das tut mir leid, in derselben Qualität nicht; es ist uns unmöglich, bloß deutsches Eisen zu verarbeiten.

Herr Stumm: Woran liegt es denn, daß Sie nicht in der Lage sind, deutsches Roheisen zu kaufen, welches aus spanischen Erzen oder algerischen Erzen hergestellt ist?

Herr Hoesch*): Wer macht das? Und wer kauft das?

Herr Stumm: Das frage ich eben.

Herr Hoesch: Ja, das macht der „Phönix" und die „Gute Hoffnungshütte"; aber die beiden brauchen und kaufen erhebliche Quantitäten englisches Eisen, um die Qualität des deutschen Eisens zu verbessern.

Herr Stumm: Auch Krupp nicht?

Herr Hoesch: Das weiß ich nicht.

Herr Stumm: Haben Sie nie versucht, mit andern Hochofenanlagen in Verbindung zu treten, damit diese Ihnen bessere Qualitäten machen?

Herr Hoesch: Es gehört zur Fabrikation des Bessemerroheisens eine jahrelange Praxis, ehe das Werk auf der nötigen Höhe der Vollkommenheit angelangt ist.

Herr Stumm: Also außer Krupp ist kein Werk in der Lage, die für Stahlschienen nötige Roheisenqualität zu erzeugen?

(Wird verneint.)

Und wie erklären Sie es, daß in Schlesien, welches mit Ihnen konkurriert, das selbstblasene Roheisen ausschließlich zu Bessemerschienen verwendet wird? Hat das schlesische Roheisen einen geringeren Phosphorgehalt als die Siegener Marken?

*) S. 241.

Digitized by Google

Herr Hoesch: Ja, entschieden.

Herr Stumm: Sie sind also der Ansicht, daß der Umstand, daß es Ihnen nicht gelingt, aus deutschem Roheisen ein genügendes Stahlfabrikat zu erzielen, nicht an Ihnen, sondern an dem deutschen Roheisen liegt?

Herr Hoesch: Ja.

Frage 9: Welchen Anteil an der Exportfähigkeit des Auslandes nehmen dessen Exportbonifikationen (acquits à caution)?

Herr Stumm*): Hat Seraing, wenn es für die Ausfuhr von 1000 Pfd. Bessemerstahl so viel Roheisen einführt, es nicht in der Hand, statt der 1000 Pfund Bessemerroheisen Gießereiroheisen einzuführen? Ist das nicht statthaft oder findet es tatsächlich nicht statt?

Herr Hoesch: Nein.

Frage 12: In welcher Weise würde sich die Konkurrenz des Auslandes geltend machen, wenn solche Begünstigungen in Wegfall kommen?

Herr Stumm: Ich möchte fragen, ob nicht bei den preußischen Staatseisenbahnen sogar allgemein der Zuschlag an die deutschen Werke gegeben worden ist, ohne daß man verlangt hat, daß sie auf den Preis des Auslandes heruntergingen?

Herr Hoesch: Wenn Sie mich zwingen, es zu sagen, so sage ich ja, ich würde es sonst verschwiegen haben.

Herr Stumm: Ist die Differenz, die bei diesen Submissionen zwischen dem Angebot der deutschen und fremden Werke stattgefunden hat, nicht in vielen Fällen höher gewesen als der Zoll von 20 Mark, der 1877 in Wegfall gekommen ist?

Herr Hoesch: Ich glaube, sie ist zuweilen höher gewesen, wie ich gehört habe.

*) S. 242.

Digitized by Google

Herr Stumm: Wenn diese Praxis des preußischen Handelsministers nicht gewesen wäre, würde da überhaupt die deutsche Industrie die Schienen noch zu ihrem Selbstkostenpreise haben verkaufen können?

Herr Hoesch: Ich muß das bezweifeln in einzelnen Fällen, ich wollte auch das eigentlich verschwiegen haben.

Herr Stumm: Ich möchte den Herrn Sachverständigen über die Indiskretion beruhigen, ich kann ihm sagen, daß uns seitens des preußischen Handelsministeriums zu den Akten, ohne jede Diskretionsbedingung, eine amtliche Mitteilung darüber gemacht ist, wie diese Submissionen stattgefunden haben.

Herr Hoesch: Dann bin ich beruhigt.

Herr Stumm: Glauben Sie, daß, wenn heute die Bahnen, sowohl Staats- als Privatbahnen, bei gleicher Qualität dem billigst Fordernden den Zuschlag erteilen, daß Ihnen überhaupt noch die Fabrikation von Stahlschienen möglich sein würde?

Herr Hoesch: Ich glaube nicht.

Frage 15: Sind seit 1873 wesentliche Betriebsverbesserungen eingeführt? Können die inländischen Produktionskosten durch Betriebsverbesserungen noch weiter erheblich ermäßigt werden? Weshalb ist dies eventuell bisher nicht geschehen?

Herr Hoesch: Ich glaube, daß die deutsche Stahlindustrie auf der höchsten Höhe steht.

Herr Stumm: Die deutsche Stahlfabrikation hat aber, soviel ich weiß, noch keinen Gebrauch gemacht von den neueren Entdeckungen, die allerdings teilweise auf theoretischem Gebiete noch liegen, wozu z. B. die Entphosphorung*) des Eisens, also

*) S. 243.

Digitized by Google

Darstellung des sogenannten phosphorfreien Flußeisens gehört?

Herr Hoesch: Doch.

Herr Stumm: Haben Sie davon Gebrauch gemacht?

Herr Hoesch: Nein; aber Krupp hat in bedeutender Weise davon Gebrauch gemacht.

Herr Stumm: Warum Sie nicht?

Herr Hoesch: Ich habe wohl ausgerechnet, daß der Prozeß, der dazu notwendig ist, mir teurer kommt als die Differenz zwischen dem ausgezeichnetsten Bessemereisen und dem Eisen, das dazu verwendet werden muß. Deshalb habe ich selbstredend davon abgesehen.

Herr Stumm: Ich bestreite das in keiner Weise, nur möchte ich fragen, ob, wenn die Entphosphorung mit Erfolg und weit billiger als jetzt auf das Luxemburger oder lothringische Eisen angewendet und durchgeführt wird, Sie wohl fürchten, daß Ihnen von dort eine sehr erhebliche Konkurrenz in der Fabrikation von Stahlschienen gemacht wird?

Herr Hoesch: Das ist starke Zukunftsmusik.

Herr Stumm: Wenn aber, was ich dahin gestellt sein lasse, es gelingt, auf billige Weise den Phosphor herauszuschaffen, so wären Sie der Ansicht, daß das Ihrer Gegend weniger zugute kommen würde als mancher andern?

Herr Hoesch: So würde die Stahlfabrikation sich nach Luxemburg verlegen, das ist gar keine Frage. Gelingt es jemals, den Phosphorgehalt aus dem Roheisen des großen lothringischen Reviers zu entfernen, so wird die Stahlfabrikation aus unserer Gegend verschwinden.

Herr Stumm: Es würde das ein Fortschritt sein, den Sie, wenn er eingeführt wird, nicht im Interesse Ihrer Gegend halten?

Herr Hoesch: Wir würden ruhig eine Weile zusehen und dann nach Lothringen hinüber gehen.

Digitized by Google

Herr Stumm: Glauben Sie, daß Middlesborough auf der Höhe der Fabrikation steht?

Herr Hoesch: Ja, das ist unbedingt in seiner Fabrikationsorganisation das beste in England.

Herr Stumm: Im allgemeinen würden Sie der Ansicht sein, daß durch Fabrikationsverbesserungen England seine Selbstkosten noch ermäßigen könnte?

Herr Hoesch: Ja.

Frage 18: Haben diese Zollveränderungen auf die Erweiterung bestehender Branchen und die Bildung neuer Distrikte der Eisenindustrie erheblich eingewirkt?

Herr Hoesch führt aus, daß die Aufhebung des Zolls das Roheisen verbilligt habe und dadurch neue Werke entstanden seien.

Herr Stumm: Sie sind also der Ansicht, daß die Preise heute erheblich höher stehen würden, wenn die Zollveränderung nicht stattgefunden hätte?

Vorsitzender: Das ist eine Frage, die Sie nachher zu beantworten haben.

Frage 19: Welchen Einfluß würde ein Aufschwung im allgemeinen oder in einzelnen Zweigen des deutschen gewerblichen Lebens auf eine Verminderung oder Vermehrung der ausländischen Konkurrenz ausüben?

Herr Stumm*): Würden Sie nicht fürchten, daß, wenn die deutsche Industrie im allgemeinen in eine bessere Lage kommt, daß dann durch Verteuerung der Löhne, der Fracht usw. sich Ihre Selbstkostenpreise erhöhen werden?

Herr Hoesch: Doch, sofort. Ist die Frage so gemeint?

Herr Stumm: Ja.

*) S. 244.

Digitized by Google

III. Die deutsche Eisenindustrie auf auswärtigem Markte und der Einfluß ausländischer Zollsätze.

Frage 1: Wird von Ihnen oder von andern Eisenindustriellen Ihrer Gegend nach dem Auslande exportiert?

Vorsitzender: Sind die Dürener Werke noch in Betrieb?

Herr Stumm: Ja, im Betriebe sind sie, aber die rheinischen Stahlwerke sind finanziell zu grunde gegangen. Die arbeiten unter einer ganz neuen Firma, so viel ich weiß, und die alte Firma hat ihr ganzes Vermögen bei dem schönen Export verloren.

Frage 4: Wird der deutsche Export nach dem konkurrierenden Auslande durch Begünstigungen der dortigen Industrie oder durch Konkurrenz anderer Länder erschwert?

Herr Hoesch berichtet über die Verhältnisse in den einzelnen Staaten und bemerkt: Sie wissen, der russische Zoll ist so hoch, daß es nicht möglich ist, gegen die inländischen Werke zu konkurrieren. Wir liefern dennoch viel dorthin, denn die inländischen Werke sind nicht in der Lage, den Anforderungen des riesigen russischen Bedarfs zu genügen.

Herr Stumm: Ist dort die Industrie nicht in einem solchen Aufschwung begriffen, daß Sie fürchten müssen, daß der Export nach Rußland bald aufhört?

Herr Hoesch: Das ist der Fall, aber die Bahnnetze im Innern werden auch immer größer.

Herr Stumm: Wodurch erklären Sie die Abnahme der französischen Ausfuhr nach der Schweiz?

Herr Hoesch: Durch die außerordentlichen Bestellungen, die Frankreich im Inlande gemacht hat.

Digitized by Google

Frage 6*): Durch welche Maßregeln könnten diese Nachteile ausgeglichen werden?

Herr Hoesch empfiehlt die Rückerstattung des für Roheisen gezahlten Eingangszolles bei der Warenausfuhr.

Herr Stumm: Die letztere Maßregel würde Ihnen natürlich nur zu gute kommen, insoweit Sie Schienen exportieren und auf den auswärtigen Märkten konkurrieren. Für den inneren Markt würde Ihnen das aber nichts helfen, hier hätten Sie unzweifelhaft eine Verteuerung Ihrer Schienen zu erwarten. Würden Sie sich damit einverstanden erklären, Ihr Fabrikat durch den Roheisenzoll für den inländischen Markt verteuert zu sehen?

Herr Hoesch: Ja.

Herr Stumm: Würden Sie sich bei Durchführung dieses belgischen Systems**) die regelmäßige Kontrolle von Zollbeamten gefallen lassen?

Herr Hoesch: Natürlich!

Herr Stumm: Sie würden also die Belästigung sich gefallen lassen, welche nötig ist, um zu verifizieren, ob Sie das Roheisen, das Sie einführen, auch wirklich zu den Exportartikeln verwendet haben?

Herr Hoesch: Ja.

Frage 9: Welche Vorteile und Nachteile üben auswärtige Ausfuhrvergütungen (acquits à caution) auf den Export der Produkte der deutschen Eisenindustrie aus?

Herr Hoesch: In Oesterreich existiert nur das Ministerialreskript, welches ausländische Beziehungen untersagt. Das ist keine Exportprämie.

*) S. 245.

**) Der acquits à transit, die eine Zollrückerstattung nur bei solchen Eisenwaren bedeuteten, deren Roheisen wirklich aus dem Auslande bezogen worden war.

Digitized by Google

Herr Stumm: Ich glaube allerdings, es hat ein Sachverständiger davon gesprochen, die Herren aus Schlesien werden uns wohl besser darüber Auskunft geben können.

Herr Hoesch: Die können es besser wissen, die liegen näher.

IV. Maßregeln zur Hebung der deutschen Eisenindustrie.

Frage 4: Welche Nachteile und Vorteile würden aus der Wiedereinführung solcher Zollsätze entstehen: a) für die Eisenindustrie selbst?

Herr Stumm*): Würden Ihre Werke in Lendersdorf und Eschweiler für Eisen dadurch nach Ihrer Ansicht auch wieder ins Leben gerufen werden?

Herr Hoesch: Nicht so ganz, denn die dort getriebene Puddelstahlfabrikation ist ein überwundener Standpunkt.

*) S. 246.

Digitized by Google

Fünfzehnte Vernehmung
am 15. November 1878*)

Sachverständiger: Wintzer aus Georgs-Marienhütte bei Osnabrück.

Herr Wintzer gibt zunächst ein Bild von den Betriebsverhältnissen der Georgs-Marienhütte, deren Generaldirektor er ist, und berichtet, daß das Werk hauptsächlich Roheisen erzeuge. Die kleineren Nebenbetriebe, Maschinenbau und Gießerei, seien mehr Hilfsbetriebe.

Herr Stumm**): Ein Sachverständiger hat uns mitgeteilt, daß die Qualität des Bessemereisens, welches er in Deutschland kaufen könne, nicht derartig phosphorfrei sei, um die englischen Marken für die Fabrikation von Stahlschienen ganz zu entbehren. Würden Sie vielleicht die Güte haben, sich darüber auszusprechen?

Herr Wintzer berichtet hierüber ausführlich.

***) Der Vorsitzende stellt die Frage, ob Herr Wintzer seine Kohlen aus den eigentlichen westfälischen Bezirken beziehe?
(Wird bejaht.)

Herr Stumm: Als Kohle oder Koks?

*) S. 247.
**) S. 248.
***) S. 250.

Digitized by Google

Herr Wintzer: Nein, als Kohle, Koks nicht.

Herr Stumm: Produzieren Sie die Koks selber?

Herr Wintzer: Ja, nur ausnahmsweise kaufen wir dieselben.

I. Wirtschaftliche Lage der deutschen Eisenindustrie an und für sich und mit Rücksicht auf die Produktionsverhältnisse des Auslandes.

a) Selbstkosten.

Frage 1: Wie stellen sich die Selbstkosten für die wichtigsten Rohmaterialien, Halbfabrikate und Fabrikate Ihrer Werke?

Herr Stumm: Haben Sie niemals spanische oder algerische Erze für Ihre Produktion bezogen?

Herr Wintzer: Nein.

Herr Stumm: Liegt nicht der Unterschied in Ihrer Fabrikation von Puddel- und Bessemerroheisen darin, daß Sie bestrebt sind, für Puddeleisen möglichst wenig, für Bessemereisen möglichst viel Silicium hineinzubringen?

Herr Wintzer: Es ist das schwierig.

Frage 2*): Wie steht es mit den Selbstkosten bei andern Werken Ihrer Gegend?

Herr Stumm: Gilt von Ihren Konkurrenten in der Fabrikation von Bessemerroheisen dasselbe, was Sie von sich selbst gesagt haben: daß Sie zugeben, in Ihrem Roheisen einen höheren Phosphorgehalt zu haben, als er in englischem Eisen enthalten ist? Oder ist beispielsweise Herr Schimmelbusch in der Lage, Roheisen zu liefern, welches in Phosphorgehalt dem englischen gleichkommt?

*) S. 251.

Digitized by Google

Herr Wintzer macht hierüber nähere Ausführungen.

Herr Wintzer*): Die Selbstkosten von Ilseder Erzen nebst Zuschlägen pro Tonne Roheisen betragen 2,60 Mark.

Herr Stumm: Es würde sich das auf die dritte Frage beziehen.

Vorsitzender: Sie wollen es spezialisieren?

Herr Wintzer: Ja.

Herr Stumm: Wollten Sie nicht die Güte haben, bei 2 die Antwort im allgemeinen zu geben, bei 3 aber die speziellen Fragen zu beantworten?

Herr Wintzer: Die Kosten für die Förderung der Erze und Zuschläge pro 1000 kg 2,60 Mark, Koks 16,80 Mark, Roheisen exkl. Generalkosten 28,5 Mark, Roheisen inkl. Generalkosten 32,02 Mark, Roheisen exkl. Generalkosten und Erneuerungen 33,697 Mark, Roheisen inkl. Generalkosten und Erneuerungen 37,697 Mark.

Herr Stumm: Können Sie den Phosphorgehalt dieses Roheisens angeben? Ich möchte ihn wegen des Vergleichs mit Luxemburg und Middlesborough kennen.

Herr Wintzer: Ich kann es nicht genau angeben, mindestens ist er zwischen 2 und 3 Proz.

Herr Stumm: Wollen Sie nicht jetzt schon den Selbstkostenpreis des Hochdahler Roheisens im vorigen Jahre angeben?

Herr Wintzer: Ich bin nicht ausdrücklich autorisiert, bezüglich des Hochdahler Werkes mit Nennung des Namens die Zahlen zur Veröffentlichung zu geben. Legen die Herren Wert darauf, daß das Werk ausdrücklich genannt wird?

Herr Stumm: Ich würde Wert darauf legen.

---

*) S. 252.

Digitized by Google

Frage 3: Welchen Anteil an den Selbstkosten haben die Förderkosten bezw. Ankaufspreise von Kohlen, Erzen, Zuschlägen, sowie überhaupt die Preise der bezogenen Rohmaterialien und Halbfabrikate? die Transportkosten derselben? die Arbeitslöhne? die allgemeinen Betriebs-, die Unterhaltungs- und Generalkosten? (Welchen Anteil daran haben die Beamtengehälter?)

Herr Wintzer gibt seine Zahlen an.

Herr Stumm: Sie haben die Transportkosten der Kohlen gleich in den Kohlenpreis einbegriffen?

Herr Wintzer: Die Transportkosten stecken nicht in den Kohlenpreisen.

Herr Wintzer*) macht nun die gleichen Angaben von dem Werke Ilsede.

Herr Stumm: In diesen Preisen sind die Generalkosten nicht einbegriffen?

Herr Wintzer: Nein.

e) Kreditverhältnisse.

Frage 5**): Wie stehen die Geld- und Kreditverhältnisse in dem konkurrierenden Auslande?

Herr Wintzer: Ich muß bemerken, daß der Herzog von Devonshire auf 6 d. die Royalties ermäßigt hat; darüber habe ich noch ganz kürzlich Nachricht bekommen, daß er sich nur noch 6 d. von den Werken ausbittet. Diese Werke werden uns noch sehr viel Sorge machen.

Herr Stumm: Sie wissen nicht, wie stark sich die Royalties auf Kohlen berechnen?

Herr Wintzer: Das weiß ich nicht.

*) S. 255.
**) S. 263.

Digitized by Google

f) Einfluß der Gesetzgebung.

Frage 1 und 2: In welcher Weise macht sich die vaterländische Gesetzgebung hinsichtlich Ihrer Produktionsbedingungen im Vergleich mit denen des Auslandes geltend?

Wie wirken in dieser Beziehung namentlich unsere Besteuerungssysteme, die Gewerbeordnung, das Berggesetz, die allgemeine Wehrpflicht, die Schulpflicht, die Aktiengesetzgebung usw.?

Herr Wintzer macht ausführliche Mitteilungen.

Vorsitzender: Es würde vielleicht zur Abkürzung der Verhandlung führen, wenn Sie uns die Quintessenz dessen, was Sie niedergeschrieben haben, mitteilen möchten. In einzelnen Fällen ist es ja notwendig, eine schriftliche Unterlage zu benutzen.

Herr Wintzer: Ich bin auch so informiert, daß ich die schriftliche Unterlage nicht brauche.

Herr Stumm: Ich bemerke, daß es auch mir wünschenswerter wäre, wenn über diese Punkte schneller hinweg gegangen würde, weil ich fürchte, daß sonst nicht mehr genügende Zeit bleibt, um so gründlich zu fragen und auf die Fragen zu antworten, wie es an späteren Stellen in Ihrem eigenen Interesse wünschenswert wäre.

g) Allgemeine Lage.*)

Frage 4: Leidet die deutsche Eisenindustrie an Ueberproduktion, ist dieselbe eventuell durch Rückgang der Konsumtionsfähigkeit des Landes oder durch welche andere Gründe veranlaßt? Wie liegen diese Verhältnisse im konkurrierenden Auslande?

Herr Wintzer erklärt, daß es sehr wünschenswert sei, einen Schutzzoll zu besitzen, da er durchaus nicht imstande sei, bei den gegenwärtigen Konjunkturen auf Gewinn zu rechnen.

*) S. 264.

Digitized by Google

Herr Stumm: Sie würden aber immerhin auch durch den Zollschutz nicht in die Lage kommen, das Bessemerroheisen in derjenigen Qualität zu erzeugen, um es ausschließlich zur Bessemerfabrikation verwenden zu können, also mit andern Worten, mit Zusatz von relativ phosphorfreien Erzen?

Herr Wintzer: Ich kann das nicht ganz bestimmt sagen; die Schwierigkeiten haben allerdings existiert, wie ich auch selbst hervorgehoben habe, daß das Bessemerroheisen von der Georgs-Marienhütte nicht hat sofort verarbeitet werden können.

Herr Stumm*): Sie sind der Ansicht, daß das billigere englische Roheisen die inländischen Stahlwerke verhindert hat, sich die nötige Mühe zu geben, um mit ihrem Roheisen auszukommen? Ein anderer Sachverständiger ist anderer Ansicht in diesem Punkt gewesen.

Herr Wintzer: Ich muß Ihre Frage bejahen.

Herr Stumm: Es würde, wenn ich richtig verstanden habe, der relative Verbrauch an englischem Roheisen zwischen Hoesch und Osnabrück sich in den Grenzen von 67 und 20 Prozent bewegen?

Herr Wintzer gibt an, daß wohl keine Ueberproduktion von Bessemerroheisen im Lande vorhanden sein würde, wenn das billige englische Roheisen nicht eingeführt würde. Er berichtet ferner von einer Geschäftsunterredung mit Herrn Hoesch, in welcher dieser unter anderm bemerkt habe: „Sie können das Roheisen nicht so billig verkaufen, wie ich es in England kaufen kann."

Herr Stumm: Sie wollen sagen, daß Herr Hoesch nicht bloß aus Qualitätsrücksichten, sondern auch aus Preisrücksichten englisches Roheisen kauft.

Herr Meier: Sie erwähnten eben, daß Sie jetzt schon Herrn Hoesch billiger offeriert hätten, wie er nach seinen Andeutungen in England gekauft hätte?

Herr Wintzer: Ja, ich habe erklärt, ich wollte, wenn auch mit Verlust, verkaufen.

*) S. 265.

Digitized by Google

Herr Stumm: Es kommt hinzu die bessere Qualität des englischen Roheisens?

Herr Wintzer: Je nachdem. Das englische Eisen hat seine besonderen Vorzüge, welche jedoch auch unserm Fabrikate dem englischen Eisen gegenüber nicht fehlen.

Herr Stumm: Würden Sie glauben, daß Ihr Roheisen als Zusatz bei der Stahlfabrikation in Dortmund, überhaupt in Westfalen, für ebenso wertvoll loko Verbrauchsstelle gehalten wird als das englische Roheisen?

(Wird bestätigt.)

Frage 16*): Ist dies**) im konkurrierenden Auslande in höherem oder geringerem Grade der Fall gewesen?

Herr Wintzer: Ist mir unbekannt.

Herr Stumm: Sie würden also zu diesen Betriebsverbesserungen, welche Sie noch durchführen könnten, die Entphosphorung des Roheisens nicht rechnen?

Herr Wintzer: Nein, bei Hochöfen nicht. Ich habe selbst einmal ein Patent genommen auf die Benutzung von Chlorcalcium. Es traten aber viele andere Schwierigkeiten dabei ein. Natürlich bleibt nicht ausgeschlossen, daß Betriebsverbesserungen noch möglich sind.

Herr Stumm: Vorläufig beschäftigen Sie sich damit also nicht mehr, sondern Sie überlassen das den Stahlwerken selbst?

Herr Wintzer: Ja.

*) S. 266.

**) Vornahme von Betriebsverbesserungen seit 1873.

Digitized by Google

III. Die deutsche Eisenindustrie auf auswärtigem Markte und der Einfluß ausländischer Zollsätze.

Frage 6 u. 7: Durch welche Maßregeln könnten diese Nachteile*) ausgeglichen werden?
**) Würde der deutsche Export durch Aufhebung oder Herabsetzung ausländischer Zölle wesentlich gehoben werden?

Herr Wintzer: Ganz bestimmt würde der deutsche Export dadurch wesentlich gehoben werden.

Herr Stumm: Dann würden Sie doch jedenfalls diejenigen Gegenden beherrschen, nach welchen Sie Frachtvorteile haben, wie z. B. Frankreich?

Herr Wintzer: Ja.

IV. Maßregeln zur Hebung der deutschen Eisenindustrie.

Frage 4***): Welche Nachteile und Vorteile würden aus der Wiedereinführung solcher Zollsätze entstehen: a) für die Eisenindustrie selbst; b) für den Handel, die Transportinteressenten und die Konsumenten?

Herr Stumm: Nach Ihrer Auffassung wird der ganze Zollbetrag für die Erhöhung Ihrer Preise maßgebend sein?

Herr Wintzer macht hierüber Mitteilungen und Vorschläge und bemerkt: Ich befürworte für Stahlfabrikate wie Schienen einen Zoll von 20 Mark, vielleicht 15 bis 20 Mark.

Herr Stumm: Ich muß darauf aufmerksam machen, daß bei 15 Mark Zoll auf Stahlschienen dieser Zoll eben nur die Auslagen für den Zoll auf Roheisen deckt, welcher für Stahlschienen verwendet wird. Wenn Sie 10 Mark Roh-

*) Infolge der Aufhebung der deutschen Zölle.
**) S. 267.
***) S. 268.

Digitized by Google

eisenzoll und 15 Mark Zoll auf Stahl oder auf Stabeisen, wie ich ebenmäßig vermute, annehmen, so wird in den 15 Mark nur der für Roheisen ausgelegte Zoll enthalten sein.

Herr Wintzer: Erlauben Sie, daß ich meinen Ausspruch zurücknehme und mich auf ein Referat von dem Stahlwerk Osnabrück beziehe . . . Ich bemerke soeben, daß dasselbe einen Zoll von 20 Mark für unbedingt notwendig erachtet.

Digitized by Google

Neunzehnte Vernehmung am 18. November 1878*)

Sachverständiger: Direktor Overbeck aus Bremen.

Herr Overbeck berichtet über den Betrieb der Aktiengesellschaft „Weser", deren Direktor er ist, daß das Werk sich hauptsächlich mit Schiffsbau beschäftige und außerdem Kräne und die verschiedenartigsten Erzeugnisse aus dem Gebiete des allgemeinen Maschinenbaues herstelle. Aus diesem Grunde scheine es ihm, als ob der Fragebogen A weniger für ein solches Werk geeignet sei, und er bittet, den Fragebogen C beantworten zu dürfen.

Vorsitzender: Also der Herr Sachverständige stellt den Antrag, für ihn den Fragebogen A, zu welchem er hier vorgeladen ist, nicht Platz greifen zu lassen, sondern den Fragebogen C auf ihn anzuwenden.

Herr Stumm: Natürlich können wir den Herrn Sachverständigen nicht zwingen, eine Frage zu beantworten, die er nicht beantworten will oder kann; ich glaube aber, daß die Sache von prinzipieller Wichtigkeit ist. Mir scheint es für die Kommission wichtig, zu konstatieren: wie stehen die Verhältnisse beim deutschen Schiffsbau, verglichen mit dem des Auslandes, ganz ebenso wie beim Maschinenbau und der eigentlichen Eisenindustrie? Wenn wir den Herrn Sachverständigen als Konsumenten auffassen, so ist am Ende jeder Konsument, der Eisenindustrie treibt, von der Kohle und von den Erzen aufwärts, also beispielsweise ein Walzwerk, welches Roheisen

*) S. 323.

Digitized by Google

kauft, eine Maschinenfabrik, die Walz- und Schmiedeeisen kauft, ist ebenso gut Konsument. Wir würden also, wenn wir seitens des Herrn Sachverständigen nur den Fragebogen C beantworten lassen, über einen Teil des Schiffsbaues allerdings orientiert sein, aber über einen andern, vielleicht den wichtigsten Teil, nicht, und ich würde mir in diesem Fall vorbehalten, den Antrag zu stellen, dann noch einen Sachverständigen des Schiffsbaues vorzuladen, der uns auch über die Rentabilität resp. die Fabrikationsverhältnisse des Schiffsbaues Auskunft gibt. Denn das scheint mir zur Erschöpfung der Fragen, die uns überhaupt hier beschäftigen, notwendig zu sein.

Herr Meier*): Diejenigen Fragen, die Sie aus Fragebogen A nicht beantworten können, würden durch Fragebogen C ergänzt werden können.

Herr Stumm: Ich glaube, daß das letztere kaum notwendig sein dürfte; denn es ist im Fragebogen C nicht eine Frage enthalten, die sich nicht direkt oder indirekt mit dem Fragebogen A deckt.

Vorsitzender: Ich glaube, wir können nun mit dem Fragebogen A beginnen.

Frage 1: Wie stellen sich die Selbstkosten für die wichtigsten Rohmaterialien, Halbfabrikate und Fabrikate Ihrer Werke?

Herr Stumm: Ich möchte doch darauf aufmerksam machen, daß sich diese Frage 1 für Sie ganz deckt mit der Frage 1 in dem Fragebogen C, wo es heißt: Welche Preise bezahlt man im Inlande gegenwärtig für die wichtigsten Erzeugnisse der Eisenindustrie, welche Sie verwenden?

Ich meine, etwas anderes würde damit für den Bezug Ihrer Rohmaterialien auch nicht in der Frage 1 des Fragebogens A gesagt sein, mit Ausnahme etwa des Holzes, welches uns indessen weniger interessiert.

*) S. 324.

Digitized by Google

Herr Overbeck berichtet, daß er Schiffsplatten von den Dillinger Hüttenwerken beziehe, und bemerkt weiter: Ich komme zu einer andern Kategorie: Panzerplatten, die wir augenblicklich, vom Inlande bezogen, mit 866 Mark pro 1000 kg franko Bremen bezahlen — die englischen Preise kann ich nicht angeben.

Herr Stumm: Diese 866 Mark beziehen sich wohl nicht auf den Grundpreis, sondern Sie rechnen alles das, was für das Bohren der Löcher und das Biegen der Platten bezahlt wird, mit in den Durchschnittspreis, und dann sind die Preise für die glatten Platten viel niedriger?

Herr Overbeck: Ja, ich glaube, sie sind niedriger, aber ich bin nicht in der Lage, für unbearbeitete Platten einen Preis angeben zu können. Wir beziehen sie in demjenigen Zustande, in dem sie an die Schiffe angepaßt werden; sie werden auf dem Dillinger Werke gebogen, es werden dort die Kanten gehobelt, eben oder windschief, je nach der vorgeschriebenen Form, sie werden daselbst gebohrt, und in diesem Zustande kosten sie uns augenblicklich 866 Mark.

Herr Stumm: Sind in Ihrem Vertragspreise gleich diese ganzen Manipulationen einbegriffen, oder sagen Sie: die Platten kosten soviel und für das Biegen usw. tritt soviel hinzu?

Herr Overbeck verneint dieses. Ferner macht er verschiedene Preisangaben über Kesselbleche. Dieselben kosteten erster Güte vom Inlande 305 Mark, vom Auslande 425 Mark.

Herr Stumm: Beziehen Sie die letztgenannte Qualität auch von Dillingen?

(Nein.)

Auch nicht von Krupp?

Herr Overbeck: Die letzten haben wir bekommen von Grillo, Funke & Co. Schiffswinkeleisen gewöhnlicher Qualität ist uns zuletzt vom Inlande angeboten zu 130 Mark, vom Auslande zu 138 Mark.

Herr Stumm: Das Inland ist hier wohl die Völklinger Hütte?

Digitized by Google

Herr Oberbeck: Nein, die Völklinger Hütte würde jetzt kommen.

Herr Stumm: Ich möchte bemerken, daß Völklingen für die nächsten Tage eine Generalversammlung behufs Liquidation einberufen hat; ich möchte das hier ausdrücklich erwähnen.

Herr Oberbeck berichtet, daß er das Gießereiroheisen bisher vom Auslande bezogen habe, da das sich für ihn vorteilhafter gestellt habe.

Herr Stumm: Sie sagten, daß das Middlesborougher Eisen sich auf 53 Mark loko Bremen stellt, Sie haben also 14—15 s. Fracht von Middlesborough nach Bremen? — Ich stelle die Frage, weil es bekannt ist, daß das Middlesborougher*) Eisen loko Schiff zwischen 38 und 39 s. sich bewegt.

Herr Oberbeck: Die gesamten Spesen betragen von Middlesborough bis Bremen 14,33 Mark.

Herr Stumm: Ich glaube, jetzt kommt der Teil der Frage, welcher sich mit Nr. 1 des Fragebogens C nicht deckt. Es würde sich nun fragen, ob Sie über die Selbstkosten Ihrer Fabrikate und Halbfabrikate gar keine Angaben machen wollen?

Herr Oberbeck: Ich bedauere; aus den schon mitgeteilten Gründen weiß ich nicht, wie ich das machen soll.

Herr Stumm: Das bedauere ich auch.

Frage 2: Wie steht es damit bei andern Werken Ihrer Gegend?

Herr Oberbeck: Das kann ich nicht sagen, ebenso kann ich die folgende Frage nicht beantworten.

Herr Stumm: Haben Sie die Kohlenpreise schon angegeben? Die würden Sie wohl angeben können für Kohlen und Koks.

---

*) S. 325.

Digitized by Google

Herr Overbeck gibt die Preise an.

Herr Stumm: Wie würden sich die englischen Kohlen jetzt stellen, welche etwa dieselbe Qualität haben wie die Gelsenkirchener?

Herr Overbeck: Das kann ich augenblicklich nicht angeben.

Frage 8*): Produziert das konkurrierende Ausland billiger? In welchem Maße und aus welchen Gründen ist dies der Fall?

Vorsitzender: Diese Frage würden Sie nicht beantworten, da Sie Frage 3 überhaupt nicht beantwortet haben.

Herr Stumm: Die Fragen, die sich auf die Arbeiterverhältnisse beziehen, würden dadurch auch wegfallen. Dieselben haben überhaupt nur den Sinn, die Selbstkosten zu kontrollieren.

Vorsitzender: Würden Sie auf das Kapitel „Arbeiterverhältnisse" eingehen wollen, welches jetzt folgt?

Herr Overbeck: Im allgemeinen würde ich mich wohl darüber aussprechen können.

Herr Stumm: Für mich würde die Beantwortung kein Interesse haben, weil die Hauptfrage nicht beantwortet worden ist.

Herr Meier: Es würden nun die Arbeiterverhältnisse in bezug auf Herstellung der Schiffe usw. in betracht kommen, und diese haben verhältnismäßig nicht den Wert für uns.

Herr Stumm: Nur deshalb nicht, weil uns über die Selbstkosten Mitteilungen nicht gemacht worden sind.

Vorsitzender: Ich stelle anheim, ob wir über das Kapitel „Arbeiterverhältnisse" und das Kapitel „Frachten" hinweggehen.

Herr Stumm: Ich weiß nicht, ob sich der Herr Sachverständige aussprechen will über Frage 2 in bezug auf die Materialien.

*) S. 326.

Digitized by Google

Herr Oberbeck*) gibt die Preise in einer Tabelle an und bemerkt, er könne die Frachten und Spesen sowohl von England wie von den hauptsächlichsten Plätzen des Inlandes mitteilen.

Herr Stumm: Würde es da nicht auch genügen, die Tabelle beizulegen?

Vorsitzender: Haben Sie eine Tabelle darüber?
Herr Oberbeck: Ja.

d) Verkaufspreise.**)

Darüber etwas zu sagen, berichtet Herr Oberbeck, sei er außer stande.

e) Kreditverhältnisse.

Herr Stumm: Hier liegt der Fall ebenso.

II. Wirkung der ausländischen Konkurrenz auf dem deutschen Markte.***)

Frage 1: Macht sich die Konkurrenz des Auslandes auf dem Absatzgebiete Ihrer Produkte fühlbar oder werden die Verhältnisse desselben lediglich durch die inländische Konkurrenz bedingt?

Herr Stumm: Welche ausländische Konkurrenz macht sich am meisten fühlbar? Ich meine, in welchen Teilen des Auslandes?

Herr Oberbeck: Die Werke am Clyde.

Herr Stumm: Aber nicht für die deutsche Marine? Für die deutsche Marine konkurrieren Sie doch nur mit inländischen Werken?

*) S. 327.
**) S. 329.
***) S. 330.

Digitized by Google

Herr Overbeck: Soviel mir bekannt, konkurrieren wir für die deutsche Marine nur mit inländischen Werken.

Herr Stumm: Läßt die deutsche Marine überhaupt das Ausland zu bei ihren Submissionen?

Herr Overbeck: Das ist eine Frage, die ich nicht beurteilen kann. Ich habe darüber nur eine Vermutung.

Herr Stumm: Und worin besteht die?

Herr Overbeck: Ich glaube kaum, daß die Admiralität augenblicklich die Ausländer noch zur Konkurrenz zu Lieferungen für die Marine heranzieht, ich weiß es aber nicht.

Herr Stumm: Haben Sie nicht gehört, daß ausländische Etablissements der deutschen Marine Offerten gemacht haben? Und sind Ihnen Preise darüber bekannt?

Herr Overbeck: Nein, Preise sind mir darüber nicht bekannt. In neuerer Zeit habe ich auch nicht gehört, daß ausländische Werke der deutschen Marine Offerten gemacht haben.

Herr Stumm: Bauen denn englische Schiffsbauanstalten heute noch Schiffe für die Handelsmarine in Bremen und Hamburg?

(Wird bejaht.)

Eiserne Schiffe?

(Wird bejaht.)

Also auf diesem Gebiete konkurrieren Sie mit England vollständig frei?

(Wird bejaht.)

Zahlt Ihnen die Handelsmarine mehr für Ihre Schiffe als den Ausländern oder legt dieselbe keinen Wert auf den Ursprung?

Herr Overbeck: Ich glaube nicht, daß die Handelsmarine irgendwelchen Wert auf den Ursprung legt. Einige Reeder, aber sie werden in der Minderzahl sein, legen allerdings auf den Ursprung einen gewissen Wert.

Herr Stumm: Ist da ein Unterschied zwischen Hamburg und Bremen?

Digitized by Google

Herr Overbeck: Ist mir nicht bekannt.

Vorsitzender: Hat die deutsche Handelsmarine nicht lediglich deutsche Schiffe gebaut?

Herr Meier: Vorzugsweise deutsche?

Herr Overbeck: „Vorzugsweise", das glaube ich, aber nicht „lediglich".

Herr Stumm: Unter „vorzugsweise" würden Sie nicht gerade verstehen in überwiegendem Maße, sondern der Prozentsatz der Schiffe, die die Ausländer liefern, ist immer noch ein ganz erheblicher?

Herr Overbeck: Nein, das würde ich nicht angeben können; es sind mir nicht viele bekannt.

Frage 2: Führt das Ausland erhebliche Quantitäten von Erzeugnissen auf Ihrem Markte ein? In welcher Weise sind Sie selbst an dieser Einfuhr beteiligt?

Herr Stumm: Sie haben vorhin geäußert, daß die Segelschiffe, die Sie bauen, jetzt hauptsächlich aus deutschem Material hergestellt werden. Damit haben Sie aber doch implicite gesagt, daß auf andern deutschen Werften mehr ausländisches Eisen verarbeitet wird als bei Ihnen? Oder ist das nicht der Fall? Ich meine, glauben Sie nicht, daß Ihre deutschen Konkurrenten mehr fremdes Eisen einführen als gerade Sie, oder glauben Sie, daß das Verhältnis der Einfuhr von deutschem gegen englisches Eisen überall dasselbe ist wie bei Ihnen?

Herr Overbeck: Ich glaube, namentlich zu Schiffsbauten für die deutsche Marineverwaltung wird der Bezug des Eisens vom Inlande bei unsern Konkurrenten ebenso vorwiegend stattfinden.

Herr Stumm*): Führen Sie in den Offerten, die Sie der Admiralität machen, nicht selbst an, welche Sorte Eisen Sie dazu verwenden wollen?

*) S. 331.

Digitized by Google

Herr Overbeck: Im allgemeinen nicht.

Herr Stumm: Verwenden andere Werke mehr oder weniger deutsches resp. englisches Eisen, als dies bei Ihnen der Fall ist?

Herr Overbeck: Das kann ich nicht sagen.

Herr Overbeck führt aus, daß das Inland sich als die beste Bezugsquelle darbiete für alle Materialien, die für die Marine nötig sind. Das Ausland verschließe sich dem deutschen Schiffsbau gleichsam.

Herr Stumm: Es ist stolzer.

Herr Overbeck: Ob das wohl der richtige Ausdruck ist?

Herr Stumm: Sie sagten, daß das Ausland auf diese formellen Qualitätsbedingungen nicht so leicht eingehe wie das Inland, während dieses sich allen Vorschriften unterwirft, die nur irgendwie an seine Fabrikate gestellt werden?

Herr Overbeck: Ja, nur möchte ich dabei bemerken, daß das durchaus verständige Vorschriften sind; es sind nicht etwa Anforderungen, die gar nicht zu erfüllen sind.

Herr Stumm: Warum aber geht das Ausland nicht darauf ein? Ich möchte noch die Frage wiederholen: Würden Sie nicht in der Lage sein, uns sagen zu können, ob für die deutschen Firmen, die mit Ihnen in der Lieferung für Schiffsbauanstalten konkurrieren, der Bezug von englischem Eisen stärker ist als für Sie selbst?

Herr Overbeck: Das kann ich Ihnen nicht sagen.

Herr Overbeck berichtet, er habe sich vorzugsweise mit Fahrzeugen für die Kriegsmarine beschäftigt und dabei überwiegend inländisches Material verwendet.

Herr Stumm: Aber für die Handelsmarine haben Sie auch überwiegend inländisches Material verwendet?

Herr Overbeck: Ja, in der letzten Zeit haben wir überwiegend inländisches Material bezogen.

Herr Stumm: Welches sind die Sorten ausländischen Materials, die Sie für Schiffsbauten verwendet haben?

Digitized by Google

Herr Overbeck: Es waren sogenannte gewöhnliche Schiffsplatten und Winkeleisen.

Herr Stumm: Aus England?

Herr Overbeck: Die Winkeleisen haben wir seinerzeit von England bezogen, die Platten sämtlich vom Inland.

Herr Stumm: Die Winkeleisen würden Sie auch jetzt noch billiger vom Auslande beziehen können?

Herr Overbeck: Nein.

Herr Stumm: Welches würden die Gegenstände sein, die Sie jetzt noch vom Auslande vorteilhafter für den Schiffsbau beziehen würden, die für die Handelsmarine gebraucht werden?

Herr Overbeck: Augenblicklich würden wir Schiffsplatten gewöhnlicher Qualität, die für die Handelsmarine verwendet werden, noch etwas vorteilhafter vom Auslande beziehen können.

Frage 11*): Findet eine Begünstigung der inländischen Eisenindustrie bei Lieferungen an staatliche und kommunale Behörden oder an Private statt?

Herr Overbeck berichtet, daß eine Begünstigung der inländischen Eisenindustrie eigentlich nicht stattfinde.

Herr Stumm: Sie sind also der Ansicht, daß, wenn die Admiralität wüßte oder annehmen könnte, daß Sie Kanonenboote aus englischen Panzerplatten machen würden, Sie trotzdem ebenso mit Vulkan oder andern Anstalten konkurrieren könnten, welche inländisches Material beziehen? Die Marine würde also in einem solchen Falle keinen Unterschied in dem Zuschlagen machen, wenn sie auch wüßte, daß Sie englische Panzerplatten zu ihren Schiffen verwenden?

Herr Overbeck: Augenblicklich, wo also im Inlande wirklich Panzerplatten fabriziert werden, glaube ich, würde die Ad-

*) S. 332.

Digitized by Google

miralität allerdings nicht allein einen hohen Wert darauf legen, daß die Panzerplatten vom Inlande genommen werden, sondern würde geradezu vorschreiben, sie sollen vom Inlande genommen werden.

Frage 12: In welcher Weise würde sich die Konkurrenz des Auslandes geltend machen, wenn solche Begünstigungen in Wegfall kommen?

Herr Stumm: Wenn beispielsweise heute die englischen Panzerplattenwerke wüßten, daß sie etwa mit Dillingen frei konkurrieren dürften, glauben Sie nicht, daß Sie erheblich billigere Preise stellen würden, um die deutsche Konkurrenz aus der Welt zu schaffen? Es sind bloß zwei englische Panzerwerke, würden die nicht billigere Preise stellen für die preußische Marine, indirekt durch Sie, wenn sie glaubten, daß Sie auch wirklich dadurch einen Zuschlag erteilt erhalten würden?

Herr Oberbeck: Das glaube ich gewiß.

Herr Stumm: Die englische Konkurrenz auf diesem Gebiete kann meiner Meinung nach heute nicht ganz frei auftreten.

Herr Oberbeck: Ja.

Herr Meier: Bis dahin hat sie sich aber noch nicht geltend gemacht?

Herr Oberbeck: Nein.

Herr Stumm: Sie sind nicht aufgefordert worden?

Herr Oberbeck: Gewiß. Panzerplatten sind uns offeriert im Jahre 1877 vom Auslande zu 987 Mark und im Inlande zu 878 Mark.

Herr Stumm: Im Jahre 1877 hat aber das Inland noch keine Panzerplatten geliefert?

Herr Oberbeck: Aber in Auftrag genommen; damals war der Preis 878 Mark.

Herr Stumm: Und wie steht es mit dem Preise des Jahres 1878?

Digitized by Google

Herr Overbeck: Da war der Preis 866 Mark im Inlande; vom Auslande habe ich ihn nicht.

Herr Stumm: Im Jahre 1877 hat Dillingen noch nicht geliefert, sondern erst offeriert?

Herr Overbeck erwidert hierauf, daß die Platten allerdings erst 1878 geliefert worden seien, daß die Panzerplattenfabrikation in Dillingen aber schon im Jahre 1877 begonnen habe. Ferner berichtet er, daß die Konkurrenz des Auslandes überhaupt nicht beeinflußt worden sei, und zwar deshalb, weil es sich außerordentlich spröde gegen die präzisen Qualitätsvorschriften verhalte, die die preußische Admiralität mache.

Herr Stumm: Vielleicht auch deshalb, weil das Ausland genau weiß, daß seine Offerten keinen andern Zweck haben können, als im Inlande den Preis herunter zu drücken, daß es aber bei gleichen Preisen den Zuschlag doch nicht bekommt?

Herr Overbeck: Bei gleichen Preisen würde es niemals den Zuschlag bekommen.

Herr Stumm: Nehmen Sie an, das Ausland stelle heute billigere Offerten für Marinezwecke? Würden Sie dann*) nicht diese Preise den inländischen Werken mitteilen und denselben unbedingt den Vorzug geben, wenn sie auf das Niveau des Auslandes mit ihren Preisen herabgehen?

Herr Overbeck: Eine solche Manipulation ist nicht nötig; denn das Inland stellt niedrigere Preise.

Herr Stumm: Das Inland stellt im Augenblick die Preise nicht so, wie es sie stellen möchte; es ist das eine Folge des Notstandes; für die Entscheidung des Prinzips wird man die Preise deshalb nicht so als bleibend annehmen können, wie sie augenblicklich stehen; im allgemeinen würde doch, wenn die deutschen Preise heute in die Höhe gehen, es denkbar sein, daß das Ausland billigere Offerten stellte als das Inland.

Herr Overbeck: Nach meinen Erfahrungen nicht.

*) S. 333.

Digitized by Google

Herr Stumm: Rechnen Sie Panzerplatten zum Qualitätseisen?

Herr Oberbeck: Ja, ich rechne Panzerplatten zum Qualitätseisen.

Herr Oberbeck stellt die Preise für Schiffsplatten des In- und Auslandes einander gegenüber und bemerkt zum Schluß: Den Fall, daß wir Offerten des Auslandes auf solches Qualitätseisen den inländischen Produzenten mitteilen würden, um sie vielleicht zum Niedergehen der Preise zu veranlassen, kann ich mir nach meinen bisherigen Erfahrungen nicht denken, sobald es sich um Qualitätseisen handelt; anders ist es mit gewöhnlichem Schiffseisen.

Herr Stumm: Ich kann den Herrn Sachverständigen nicht zwingen, daß er das für denkbar hält, ich möchte aber zur Rechtfertigung meiner Frage darauf aufmerksam machen, daß er selbst zugegeben hat, daß er noch im Jahre 1869 97 Prozent englisches Qualitätseisen bezogen hat.

III. Die deutsche Eisenindustrie auf auswärtigem Markte und der Einfluß ausländischer Zollsätze.

Frage 1: Wird von Ihnen oder von andern Eisenindustriellen Ihrer Gegend nach dem Auslande exportiert?

Herr Oberbeck: Wir haben exportiert nach Spanisch-Westindien, den Vereinigten Staaten von Columbien, Peru, Schweden, Niederlande, Großbritannien, Irland usw., aber nur unerhebliche Quantitäten.

Herr Stumm: Schiffe?

Herr Oberbeck: Nein, Maschinen und verschiedene Apparate, Dampfkessel, Dampfmaschinen.

IV. Maßregeln zur Hebung der deutschen Eisenindustrie.*)

Frage 1: Erfordert die Fortexistenz der deutschen Eisenindustrie die Wiedereinführung von Eisenzöllen?

Herr Oberbeck berichtet, daß der Schiffsbau niemals einen Zollschutz gehabt hätte, daß er sich aber trotzdem von ganz kleinen Anfängen heraufgearbeitet habe.

*) S. 334.

Digitized by Google

Herr Stumm: Sie sind aber doch froh, daß die Marine, die Ihnen die Hauptarbeit gibt, ihre Kanonenbote und die Schiffe überhaupt, die sie braucht, nicht durch öffentliche Submissionen vergibt; das würde Ihnen jedenfalls sehr lästig sein?

Herr Oberbeck berichtet, dies sei seit 1875 der Fall.

Herr Oberbeck*) teilt mit, daß man die deutschen Qualitätseisen, die bei der Marine vorgeschrieben seien, wesentlich billiger in Deutschland als in England kaufe.

Herr Stumm: Sie haben aber selbst zugegeben, daß für unsere Marine englische Panzerplatten bis jetzt noch nicht in Konkurrenz mit den deutschen Panzerplatten getreten seien und daß, nachdem einmal mit deutschen Werken abgeschlossen worden ist, die Engländer bei Wiederbestellungen nicht mit aufgefordert worden sind.

Herr Oberbeck berichtet, daß erst vor drei oder vier Jahren die Pflicht ernstlich an sie herangetreten sei, für die deutsche Marine zu liefern; er hätte damals die erste Aufforderung erhalten, über eine größere Arbeit Offerten für Panzerkanonenbote abzugeben.

Herr Stumm: Meine Frage bezog sich darauf, ob überhaupt bei freier Konkurrenz für Lieferungen für die Marine der Herr Sachverständige nicht sein Interesse geschädigt sehen würde gegenüber dem jetzigen Modus, die Arbeit zu vergeben. Ich gebe aber zu: eine direkte Antwort läßt sich seinerseits wohl deshalb nicht geben, weil der Herr Sachverständige weder seine Produktionskosten noch die des Auslandes, weder seine Verkaufspreise noch die des Auslandes angegeben hat.

Herr Oberbeck: Ich kann mich nur vermutungsweise äußern. Ich glaube, daß wir jetzt ganz gut mit dem Auslande konkurrieren können.

Herr Stumm: Darauf bezog sich meine Frage nicht; daß Sie mit dem Auslande überhaupt konkurrieren können, bezweifle ich nicht. Ich habe gefragt, ob Ihre Preise, Ihre Verkaufsbedingungen, Ihr Verhältnis zur Marine nicht we-

*) S. 335.

Digitized by Google

sentlich dadurch tangiert und benachteiligt werden würde, wenn heute die Marine ihre Submissionen öffentlich an den Mindestfordernden vergäbe, nicht aber, wie bisher geschehen ist, an einige deutsche Werke aus freier Hand.

Herr Huber: Glauben Sie, bei dem gegenwärtigen Preisstande der deutschen Fabrikate, speziell Ihrer, und bei den gegenwärtigen Preisen der englischen Fabrikate auf dem Weltmarkte mit England konkurrieren zu können?

Herr Oberbeck: Eine bestimmte Antwort kann ich nicht geben, aber ich glaube, wir würden damit konkurrieren können.

Herr Stumm: Meine Frage war eine ganz andere, denn ich würde die zweite Frage des Herrn Geheimen Rats Huber ohne weiteres mit Ja beantwortet haben, denn so gut Sie für die Handelsmarine in Bremen konkurrieren, können Sie es auch auf dem Weltmarkt. Meine Frage ging vielmehr dahin, ob Sie nicht speziell, was die Lieferungen für die deutsche Marine betrifft, sich dadurch geschädigt fühlen würden, wenn heute die deutsche Marine statt aus freier Hand, submissionsweise, also z. B. an Engländer, vergäbe; und diese Frage ist bis jetzt weder verneint noch bejaht worden, sie ist gar nicht beantwortet worden.

Herr Oberbeck: Ich habe vermutet, daß wir gut würden konkurrieren können.

Herr Stumm: Ich konstatiere: das ist aber absolut keine Antwort auf meine Frage. Ob Sie konkurrieren können oder nicht, davon ist gar nicht die Rede. Ich fragte, ob Sie in den Verkaufspreisen und in Ihrem Verhältnis zur Marine sich geschädigt fühlen würden, wenn meine Voraussetzung zuträfe? Ich habe diese Frage gestellt, weil der Herr Sachverständige erklärt hat, daß seine Industrie in Bremen sich entwickelt habe und gute Geschäfte mache auch ohne Zoll. Ich habe verschiedentlich hervorgehoben, daß die Begünstigung, die die deutschen Eisenbahnen den Stahlschienenwerken und die deutsche Marine den Schiffsetablissements gewähren, faktisch eine ähnliche Wirkung habe wie ein Schutzzoll, und um das klar

Digitized by Google

zu stellen, habe ich meine Frage gestellt. Natürlich lege ich keinen erheblichen Wert darauf, daß sie beantwortet wird, ich mußte sie aber stellen, weil ich durch die Fragestellung dem Herrn Sachverständigen meine Auffassung dahin bemerklich machen konnte, daß das Verhältnis der deutschen Marine zu inländischen Marineetablissements ganz ebenso wirkt wie ein Schutzzoll für die übrige Industrie.

Herr Meier: Ich möchte doch wiederholt darauf aufmerksam machen, daß der Herr Sachverständige uns gesagt hat, daß die Eisen, die er dazu brauche, in Deutschland billiger zu haben seien als in England. Daraus folgt nach meinem Dafürhalten unzweifelhaft, daß, wie der Herr Sachverständige gesagt hat, er die Konkurrenz unbedingt mit den fremden Erbauern von Schiffen aushalten könne, und daß die Preise sich soviel niedriger stellten, scheint mir darum nicht zweifelhaft, weil das Material in England teuerer ist.

Herr Stumm: Ich kann sehr billig einkaufen und sehr teuer verkaufen, das ist die Antwort, die ich hierauf zu geben habe.

Frage 2*): Kann darauf verzichtet werden, wenn das Ausland, und insbesondere unsere großen Nachbarstaaten, ihre Eisenzölle fallen lassen?

Frage 3: Wie hoch müssen andernfalls die deutschen Zölle in minimo bemessen werden?

Herr Stumm: Haben Sie die dritte Frage überhaupt absolut verneint?

Herr Oberbeck: Ich kann sie nicht beantworten.

Herr Stumm: Ich glaubte, daß der Herr Sachverständige, da er außerhalb des Zollgebietes wohnt, vielleicht eine Ansicht darüber aussprechen könnte.

*) S. 336.

Digitized by Google

Frage 5: Welche sonstigen Maßregeln können zweckmäßig eingeführt werden, um die deutsche Eisenindustrie zu unterstützen, namentlich in bezug auf die Gesetzgebung und die Frachtverhältnisse?

Herr Stumm: Glauben Sie, daß die Qualität bei den außerordentlich verschiedenen Richtungen, in denen sich dieselbe bewegt, in der Tat sich nach Nummern feststellen läßt? Glauben Sie beispielsweise, daß das Verfahren, welches die deutsche Marine vielleicht etwas rationeller noch durchgeführt hat als die meisten deutschen Bahnen, das Verfahren, die Qualität des Eisens nach der absoluten Festigkeit, der Zerreißungsfestigkeit zu bestimmen, eigentlich ein rationelles Verfahren ist? Haben Sie nicht gefunden, daß ein kaltbrüchiges, phosphorhaltiges Eisen häufig eine weit höhere Zerreißungsfestigkeit besitze als das zäheste Eisen?

Herr Oberbeck: Die andern Vorschriften, die in bezug auf gutes Material gemacht werden, müssen ebenfalls berücksichtigt werden.

Herr Stumm: Wenn Sie z. B. sechs solcher Qualitätsvorschriften haben, die untereinander durchaus nicht in notwendigem Zusammenhang stehen müssen, und ein Eisen erfüllt fünf solcher Bedingungen, aber eine nicht, ein anderes drei verschiedene davon, drei andere nicht — wie wollen Sie das klassifizieren? Ein anderes Beispiel: Sie haben sehr weiches Eisen, das dehnt sich um 35 Prozent und zerreißt bei 32 kg, ein anderes hat bloß 5 Prozent Ausdehnung, zerreißt aber erst bei 45 kg, wie wollen Sie die beiden Eisensorten in verschiedene Nummern klassifizieren? Das eine Eisen läßt sich biegen, ohne zu reißen, das andere sogar falzen wie Blech, das sind alles Eigenschaften, die bei Beurteilung der Qualität berücksichtigt werden müssen. Wie ist da eine Nomenklatur aufzustellen? Ich frage nicht, um Sie eines Irrtums zu überführen, ich würde es vielmehr für sehr interessant halten,

Digitized by Google

wenn Sie uns darüber belehren könnten; aber ich muß sagen, daß alle derartigen Versuche deutscher Eiseningenieure mir bis jetzt unpraktisch erschienen sind, weil die Eisensorten zu verschieden sind und Eisensorten, die einzelne Qualitätsansprüche befriedigen, andere nicht erfüllen. Weiche, Festigkeit und Sprödigkeit stehen nicht immer in logischem Zusammenhang oder Gegensatz zueinander.

Herr Overbeck: Ich gebe zu, daß es nicht leicht ist, darüber bestimmte Regeln aufzustellen, ich glaube aber, daß es durchaus wünschenswert wäre, solche Vorschriften zu haben.

Herr Stumm: Sie würden aber keine positiven Vorschläge machen können, in welcher Weise eine solche Klassifikation stattzufinden hätte. Bei der Marine heißt es einfach — soviel ich weiß — 38 kg pro Quadratmillimeter Zerreißungsfestigkeit und 25 Prozent Ausdehnung; das kann allerdings ein sehr gutes, aber für manche Zwecke ein herzlich schlechtes Eisen sein.

Herr Overbeck bemerkt, daß, wenn ein Eisen in bezug auf Biegsamkeit, Elastizität, Dehnung und Zerreißfestigkeit den Vorschriften genüge, er nicht wisse, was es noch mehr erfüllen solle.

Herr Stumm: Erfüllt das Eisen, welches Sie verwenden, in der Tat diese Vorschriften?

Herr Overbeck berichtet, es werde für Marinebauten alles Eisen probiert, es werde ein gewisser Prozentsatz von den Platten und Stangeneisen herausgegriffen und all diesen Proben unterworfen.

Digitized by Google

Einundzwanzigste Vernehmung am 19. November 1878*)

Sachverständiger: Direktor Kollmann von Bismarckhütte in Oberschlesien.

I. Wirtschaftliche Lage der deutschen Eisenindustrie an und für sich und mit Rücksicht auf die Produktionsverhältnisse des Auslandes.

Frage 3**): Welchen Anteil an den Selbstkosten haben: die Förderkosten bzw. Ankaufspreise von Kohlen, Erzen, Zuschlägen, sowie überhaupt die Preise der bezogenen Rohmaterialien und Halbfabrikate? die Transportkosten derselben? die Arbeitslöhne? die allgemeinen Betriebs-, die Unterhaltungs- und Generalkosten? (Welchen Anteil daran haben die Beamtengehälter?)

Herr Kollmann gibt seine Zahlen an.

Herr Stumm: Sie haben in diesen Selbstkosten die Amortisation und Verzinsung mitberechnet. Das würde, streng genommen, erst bei Frage 4 kommen. Könnten Sie uns nicht gleich die Zahlen ohne die Verzinsung und Amortisation für jede Position angeben?

Herr Kollmann: Diese Zahlen gehen aus meinen Angaben hervor.

*) S. 343.

**) S. 344.

Digitized by Google

Frage 4: Wie berechnen Sie die Amortisation der bestehenden Anlagen und die Verzinsung der Anlagekapitalien? Sind diese Beiträge unter Nr. 1 eingerechnet oder nicht?

Herr Kollmann gibt die Amortisation der Wohngebäude, Werkstätten, Maschinen usw. in Prozenten an.

Herr Stumm: Daraus geht also hervor, daß die Zahlen, die der Herr Sachverständige als Amortisationssummen gegeben hat, teilweise diejenigen Beträge enthalten, welche wir unter die Unterhaltungskosten einzubegreifen pflegen, da er ja von Amortisation der Dampfkessel gesprochen hat. Wenn Sie einen Dampfkessel durch einen neuen ersetzen,*) so ist er auf dem Amortisationskonto bereits amortisiert, so daß Sie also diesen Betrag in Ihren eigenen Unterhaltungskosten nicht mehr vorfinden.

(Zustimmung des Sachverständigen.)

Frage 8: Produziert das konkurrierende Ausland billiger? In welchem Maße und aus welchen Gründen ist dies der Fall?

Herr Kollmann teilt mit, daß in Belgien eine Sorte Roheisen, speziell zur Bandeisenfabrikation geeignet, erblasen werde, welche die Werke dort mit 34 Mark nach deutschem Gelde verkauften.

Herr Stumm: Es würde also dort das Roheisen, welches sich zu Bandeisen eignet, billiger sein als anderes Roheisen?

Herr Kollmann: Ja, aber das Bandeisen ist auch danach.

Herr Kollmann gibt die verschiedenen Preise der Eisensorten des Inlandes im Vergleich zu denen des Auslandes an.

Herr Stumm: Sie haben bei dieser Rechnung angenommen, daß in Belgien und England derselbe Kohlenverbrauch stattfinde wie bei Ihnen.

*) S. 345.

Digitized by Google

Herr Kollmann: Ja, das habe ich angenommen.

Herr Kollmann führt aus, daß England und Belgien ihm in Oberschlesien überlegen seien, da sie durch ihre natürlichen Verhältnisse billiger produzierten. Er gibt sodann die Zahlen an, wieviel dies bei den verschiedenen Eisensorten ausmache.

Herr Stumm: Sie haben auch hier wieder angenommen, daß England denselben relativen Kohlenverbrauch habe wie Sie?

Herr Kollmann: Nein.

Herr Kollmann*) berichtet über die russischen Produktionsverhältnisse und Zollverhältnisse.

Herr Stumm: Können Sie uns die dortigen genauen Selbstkosten angeben?

Herr Kollmann: Nein.

Herr Stumm: Besteht auch ein Kohlenzoll in Rußland?

Herr Kollmann: Ja, eine halbe Kopeke pro Pud.

Herr Stumm: Kopeken und Pud stimmt ja ziemlich mit Groschen und Zentner.

b) Arbeiterverhältnisse.

Frage 3: Wie haben sich die Löhne seit 1869 bei Ihnen entwickelt?

Herr Kollmann**) gibt seine Lohnsätze von 1869 bis 1878 sowie die Zahl der Arbeitsschichten im Durchschnitt an.

Herr Stumm: Es ist das eine interessante Angabe, nach der ich die bisherigen Sachverständigen immer vergeblich gefragt habe.

*) S. 346.
**) S. 347.

Digitized by Google

c) Frachten.*)

Frage 2: Auf welcher Basis sind die Eisenbahnfrachten für den Bezug Ihrer Materialien und für den Versand Ihrer Fabrikate konstruiert? Sind besondere Beschwerden dagegen zu erheben?

Herr Kollmann macht hierüber seine Angaben.

Herr Stumm**): Ich möchte in bezug auf die Reichsverfassung bemerken, daß der Pfennigtarif darin nur in bezug auf weitere Entfernung in Aussicht genommen ist und daß das Wort „tunlichst" darin steht.

Herr Kollmann: Ich möchte mir darauf zu erwidern erlauben, daß ich den Einpfennigtarif keineswegs direkt verlange, aber 345 Prozent mehr zu bezahlen, scheint uns doch zu viel.

Herr Stumm: Ich bestreite nicht, daß der Tarif zu hohe Sätze enthält, aber der Herr Sachverständige wird zugeben müssen, daß der Pfennigtarif der Reichsverfassung sich nicht auf Lokalbahnen beziehen kann, sondern nur auf den durchgehenden Verkehr Anwendung findet.

d) Verkaufspreise.

Frage 1 und 2: Welche Verkaufspreise erzielen Sie gegenwärtig für die wichtigsten Rohmaterialien und Fabrikate Ihrer Werke am Ursprungsorte?
Wie steht es damit bei andern Werken Ihrer Gegend?

Herr Kollmann: Handelseisen bezahlt man heute durchschnittlich mit 103 Mark Grundpreis; ich erziele seit einiger Zeit 121,40 Mark durchschnittlich, inkl. aller Ueberpreise. Meine Feinbleche verkaufe ich im Export mit 230 Mark Durchschnittspreis.

*) S. 348.
**) S. 349.

Digitized by Google

Herr Stumm: Wie steht es im übrigen mit Ihren Ueberpreisen?

Herr Kollmann: Diese sogenannten Ueberpreise stehen jetzt auf sehr wackeliger Grundlage.

Frage 6*): Welche Verkaufspreise stellt das konkurrierende Ausland an seinem Produktionsorte?

Herr Stumm: Ich möchte bitten, heute wenigstens die Hauptziffern mitzuteilen.

Herr Kollmann: Es offeriert England franko Schiff Hull nach unserm Gelde à 105,60 Mark das Handelseisen pro 1000 kg.

Herr Stumm: Von welchem englischen Distrikt gilt das?

Herr Kollmann: Von Middlesborough.

Herr Stumm: Wie kommen die nach Hull? Das verstehe ich nicht, denn Middlesborough ist ja selbst Seehafen.

Herr Meier: Man hat in Middlesborough weniger Dampfschiffe, daran mag es liegen.

e) Kreditverhältnisse.

Frage 3: Welchen Kredit nehmen Sie für den Bezug von Rohmaterialien und Halbfabrikaten in Anspruch und welche Zahlungsbedingungen legen Sie dem Verkauf Ihrer Fabrikate zugrunde?

Herr Kollmann: Wir verkaufen unsere Fabrikate auch nur gegen Dreimonatstratte, die Beträge werden Ende des Monats fakturiert und dann die Tratten ausgeschrieben.

Herr Stumm: Lassen Sie die Tratten akzeptieren?

Herr Kollmann: Ja, dann erst setzen wir sie in Kurs.

*) S. 350.

Digitized by Google

1) Einfluß der Gesetzgebung.*)

Frage 1 und 2: In welcher Weise macht sich die vaterländische Gesetzgebung hinsichtlich Ihrer Produktionsbedingungen im Vergleich mit denen des Auslandes geltend? Wie wirken in dieser Beziehung namentlich unsere Besteuerungssysteme, die Gewerbeordnung, das Berggesetz, die allgemeine Wehrpflicht, die Schulpflicht, die Aktiengesetzgebung usw.?

Herr Kollmann beklagt sich über die Aktiengesetzgebung und bemerkt: Das Aktiengesetz sollte dahin geändert werden, daß jeder Direktor und jeder Aufsichtsrat mit seinem Vermögen verantwortlich ist für eine etwaige Unterbilanz und daß ferner jeder Aktionär zuzahlen muß, wenn einmal ein Defizit eintritt.

Herr Stumm: Wenn nun aber plötzlich, z. B. durch den Wegfall der Zölle, eine Unterbilanz entsteht, soll da der Direktor auch haften?

Herr Kollmann: Gewiß, denn es ist Leichtsinnigkeit, daß er noch fortwirtschaftet, wenn er sieht, daß er mit Schaden arbeitet. Wenn ich merke, daß ich eine Unterbilanz mache, dann muß ich aufhören zu produzieren.

Herr Stumm: Wenn es nun aber ganz plötzlich kommt?

Herr Kollmann: Dann mag der Gesetzgeber, der die Zölle hat fallen lassen, sich mit dem ganzen sozialen Elend, welches entsteht, abfinden.

Vorsitzender: Erlauben Sie mir eine Berichtigung. Sie haben von der Umwandlung der Aktiengesellschaften in Gewerkschaften gesprochen. Das ist doch nur bei Bergwerken möglich?

Herr Kollmann: Wir müßten die Gewerkschaften auch auf die Hütten ausdehnen.

Herr Stumm: Dann müßte erst die Gesetzgebung geändert werden.

Herr Kollmann: Jawohl.

---

*) S. 351.

Digitized by Google

g) Allgemeine Lage.*)

Frage 1: Sind die Unternehmungen der Eisenindustrie in Ihrem Distrikte zurzeit vollauf beschäftigt?

Herr Kollmann berichtet, daß die Eisenindustrie keineswegs vollauf beschäftigt sei, da sehr viele Hochöfen kalt ständen.

Herr Stumm: Sie würden der Ansicht sein, daß noch mehr Oefen außer Betrieb gesetzt werden, wenn die Aktiengesetzgebung geändert wird, wie Sie wünschen?

Herr Kollmann: Unbedingt; denn dann würden die Verkäufe unter den Selbstkosten aufhören.

Vorsitzender: Sie selbst sind vollauf beschäftigt?

Herr Kollmann: Ja.

Herr Stumm: Sie sagten aber vorhin, Sie könnten 25 Prozent mehr produzieren.

Herr Kollmann: Ja, wenn ich alle Vorrichtungen in Betrieb setze. Für meinen jetzigen Betrieb bin ich vollauf beschäftigt.

Herr Stumm: Sie fabrizieren also nur 75 Prozent dessen, was Sie fabrizieren könnten?

Herr Kollmann: Ja.

Frage 2: Welche Rentabilität erzielen Sie?

Herr Stumm: Welche Dividende haben Sie im vorigen Jahre verteilt?

Herr Kollmann: 5 Proz., aber wir haben fast nichts abgeschrieben, wir leben, sozusagen, vom Kapital.

Herr Stumm: Werden Sie in diesem Jahr ein ähnliches Resultat erzielen?

Herr Kollmann: Nein, es wird schlechter werden.

*) S. 352.

Digitized by Google

II. Wirkung der ausländischen Konkurrenz auf dem deutschen Markte.

Frage 2*): Führt das Ausland erhebliche Quantitäten von Erzeugnissen der Eisenindustrie auf Ihrem Markte ein? In welcher Weise sind Sie selbst an dieser Einfuhr beteiligt?

Herr Kollmann berichtet, daß im Jahre 1877 nach Deutschland rund 11½ Millionen Zentner Roheisen eingeführt worden seien.

Herr Stumm: Sie sprechen von 11½ Millionen Zentnern. Nach meiner Statistik sind es 10,8. Ich glaubte, Sie sprächen von offizieller Statistik.

Herr Kollmann: Es war das Jahr 1876.

Frage 4**): Würde sich dies Verhältnis***) durch Wiedereinführung resp. Erhöhung deutscher Zölle ändern?

Herr Stumm: Ich möchte die Frage dahin präzisieren, daß ich wissen möchte, ob Ihrer Auffassung nach der Import von fremdem Eisen auch da, wo er aus Qualitätsrücksichten stattfindet, beispielsweise für Pflüge, anderseits für Gießereiroheisen, ob dieser Import durch Einführung von Zöllen bei uns erheblich nachlassen oder ganz aufhören würde?

Herr Kollmann: Er würde selbstverständlich voll und ganz aufhören.

Frage 7†): Wie stellen sich Ihre Verkaufspreise, mit denen des Auslandes verglichen, an den nach Deutschland importierenden Häfen und im Binnenlande?

Herr Kollmann berichtet, das Reichszollgesetz vom Juli 1873 sei von der Regierung mit den Worten begründet worden: „Deutsch-

*) S. 354.

**) S. 355.

***) Die Einführung fremder Eisenerzeugnisse.

†) S. 356.

Digitized by Google

land ist nicht mehr imstande, seinen Bedarf durch seine eigene Roheisenproduktion zu decken."

Herr Stumm: Es wird sehr verschieden motiviert.

Herr Kollmann: Ich meine: „unter anderm". Wir haben uns alle getäuscht; ich mich auch. Meine Herren, hätte ich im Jahre 1872 die Erfahrung gehabt, die ich jetzt habe, so würde ich meine sauer ersparten Pfennige wahrlich dem Würfelspiel um Tod und Leben in der internationalen Industrie nicht ausgesetzt haben.

Herr Stumm: Ich muß konstatieren, daß ich es rechtzeitig und öffentlich vorhergesagt habe.

Frage 9: Welchen Anteil an der Exportfähigkeit des Auslandes nehmen dessen Exportbonifikationen (acquits à caution)?

Herr Kollmann berichtet über einen österreichischen Fall, in dem der Eingangszoll bei Wiederausfuhr zurück vergütet wurde.

Herr Stumm: Ich glaube, es würde das eine berechtigte Exportbonifikation sein, aber gewöhnlich versteht man etwas anderes unter dieser Bezeichnung; nach gewöhnlichem Sprachgebrauche versteht man unter Exportbonifikation die unberechtigte Vergütung für den Fall, daß etwas eingeführt wird, das nicht zum Export selbst verwendet wird.

Frage 13*): Ist das Ausland in der Lage, unter gleichbleibenden Produktionsverhältnissen seine Verkaufspreise noch weiter zu ermäßigen?

Herr Kollmann teilt mit, daß er, nachdem er ermittelt habe, daß der Puddler in England fünf- bis fünfeinhalb Shilling den Tag verdiene, glaube, daß die Löhne dort wohl noch ermäßigt werden könnten.

Herr Stumm: In bezug auf die Kohlen?

Herr Kollmann: Ich kenne die Verhältnisse zu wenig im Kohlenbergbau.

*) S. 357.

Digitized by Google

Frage 15: Sind seit 1873 wesentliche Betriebsverbesserungen eingeführt? Können die inländischen Produktionskosten durch Betriebsverbesserungen noch weiter erheblich ermäßigt werden? Weshalb ist dies eventuell bisher nicht geschehen?

Herr Stumm: Sind in Schlesien Versuche mit Entphosphorung des Eisens gemacht worden?

Herr Kollmann: Auf Borsigwerk, aber man hat kein greifbares Resultat erzielt.

Frage 19: Welchen Einfluß würde ein Aufschwung im allgemeinen oder in einzelnen Zweigen des deutschen gewerblichen Lebens auf eine Verminderung oder Vermehrung der ausländischen Konkurrenz ausüben?

Herr Kollmann glaubt, daß, wenn ein Aufschwung im ganzen deutschen gewerblichen Leben einträte, ohne daß diese Verbesserung international sei, die Konkurrenz des Auslandes dann ihre Ueberproduktion noch mehr in Deutschland absetzen werde.

Herr Stumm: Sie würden in diesem Falle fürchten, daß Ihre Selbstkosten erhöht und Sie schlechter arbeiten würden als jetzt?

Herr Kollmann: Ja.

III.*) Die deutsche Eisenindustrie auf auswärtigem Markte und der Einfluß ausländischer Zollsätze.

Frage 6: Durch welche Maßregeln können diese Nachteile**) ausgeglichen werden?

Herr Stumm: Sie haben sich speziell darüber ausgesprochen, daß Sie für den Veredelungsverkehr sind. Würden

*) S. 358.

**) Entstanden durch Aufhebung der deutschen Zölle.

Digitized by Google

Sie also auch bei der Wiedereinführung der Zölle die Bedingung stellen, daß dem, der Waren exportiert, der Zoll für die dazu nötigen Rohmaterialien zurückvergütet wird?

Herr Kollmann: Ja.

Herr Stumm: Das würde diese Frage einigermaßen decken.

Frage 7: Würde der deutsche Export durch Aufhebung oder Herabsetzung ausländischer Zölle wesentlich gehoben werden?

Herr Stumm*): Sie würden der Ansicht sein, daß durch Aufhebung der Zölle Ihre ganze Produktion nach Oesterreich und Rußland zu vertreiben sein würde?

Herr Kollmann: Das ist eine akademische Frage.

Vorsitzender: Der Herr Sachverständige hat die Frage nicht richtig genommen. Es heißt, ob nach Ermäßigung oder Beseitigung der ausländischen Zölle Ihr Export wesentlich gehoben werden würde.

Herr Kollmann: Natürlich. Der Fall wird aber nicht eintreten.

Herr Stumm: Und wenn Oesterreich und Rußland ihren Zoll etwa auf die Hälfte des jetzigen Satzes ermäßigten, würden Sie auch darin noch eine erhebliche Erleichterung des Exportes nach diesen Ländern erblicken?

Herr Kollmann: Ich habe hier die genauen Selbstkosten unserer einzelnen Fabrikate franko Wien unter Zugrundelegung der österreichischen Zollsätze detailliert. Daraus geht hervor, um wieviel die österreichischen Zölle ermäßigt werden müßten, wenn von unserer Konkurrenz auf dem österreichischen Markte die Rede sein soll.

*) S. 359.

Digitized by Google

Frage 8: Könnte dasselbe Ziel durch Verkehrserleichterungen und durch welche erreicht werden?

Herr Stumm: Würde die Regulierung der Oder zur Erleichterung Ihres Verkehrs von Bedeutung sein?

Herr Kollmann: Solche Wünsche hegen wir schon fast gar nicht mehr. Die Regulierung der Oder ist schon seit 50 Jahren im Gange, wird aber nicht vollendet.

Frage 9: Welche Vorteile und Nachteile üben auswärtige Ausfuhrvergütungen (acquits à caution) auf den Export der Produkte der deutschen Eisenindustrie aus?

Herr Stumm: Von Vorteilen kann hier natürlich nicht die Rede sein, weil Sie gar nicht importieren.

Frage 10*): Uebt der Schutzzoll unserer Nachbarstaaten Einfluß auf die Verteuerung der Rohmaterialien und Löhne, überhaupt der Selbstkosten der deutschen Eisenindustrie aus? In welchem Maße ist dies der Fall?

Herr Kollmann berichtet, daß dieses in einzelnen Punkten ganz erheblich der Fall sei.

Herr Stumm: Haben Sie ähnliche Erfahrungen mit den Kohlenpreisen und den Löhnen gemacht?

Herr Kollmann: Ich konstatiere hier den Fall und freue mich darüber, daß unsere beschäftigungslosen Arbeiter zum Teil wenigstens im Auslande diejenige Beschäftigung finden, welche ihnen im Vaterlande versagt ist.

Herr Stumm: Sie freuen sich jetzt darüber, indessen sind Sie doch der Ansicht, daß, wenn die Zeiten etwas besser würden, Sie durch diese Verhältnisse leicht in bezug auf die Arbeitskräfte in Verlegenheit kommen könnten?

Herr Kollmann: Ja.

*) S. 360.

Digitized by Google

IV. Maßregeln zur Hebung der deutschen Eisenindustrie.

Frage 2: Kann darauf*) verzichtet werden, wenn das Ausland und insbesondere unsere großen Nachbarstaaten ihre Eisenzölle fallen lassen?

Herr Stumm: Sie haben zugegeben, daß Oberschlesien in der Lage sein würde, wenn die Nachbarstaaten die Zölle fallen lassen, dann auf den deutschen Zoll verzichten zu können. Sie haben damit gewissermaßen Ihrer Antwort auf die erste Frage widersprochen, wonach die Erzlagerverhältnisse und die Wasserfrachten in England das einzige Motiv für die Wiedereinführung von Zöllen in Deutschland bilden. Die Gegenseitigkeit des Auslandes tritt also als weiteres Motiv hinzu?

Herr Kollmann: Ich sehe die Frage 2 auch als eine sogenannte Doktorfrage an, weil ich bestimmt überzeugt bin, daß das Ausland seine Eisenzölle nicht fallen lassen wird.

Herr Stumm: Sie werden aber zugeben, daß andere Leute andere Ueberzeugungen haben können und diese Frage für eine eminent praktische halten?

Frage 3: Wie hoch müssen andernfalls die deutschen Eisenzölle in minimo bemessen werden?

Herr Kollmann**) gibt den Zoll für Roheisen mit 1 Mark auf den Zentner an.

Herr Stumm: Und wieviel für Stabeisen?

Herr Kollmann: Für Walzeisen würde ich nur beantragen, 2,5 bis 3 Mark für 100 kg = 25 bis 30 Mark pro Tonne.

Herr Stumm: Sie würden also demjenigen Walzeisenfabrikanten, der fremdes Roheisen bezieht, nicht einmal den

*) Auf die Wiedereinführung der Eisenzölle.
**) S. 361.

Digitized by Google

Zollschutz gewähren, den er zu bezahlen hat, um sein Rohmaterial einzuführen, denn, wenn Sie 2 Mark für Roheisen rechnen und 2,5 Mark für Stabeisen, so werden Sie mir zugeben, daß in 2,5 Mark nicht der ganze Roheisenzoll enthalten ist, den er braucht, um sein Stabeisen herzustellen.

Herr Kollmann: Da haben Sie ganz recht, ich denke aber, wenn wir alle Hochöfen beschäftigen und die Kohlengruben, so haben wir einen großen Konsum in Deutschland, der wird sich ganz bedeutend heben, namentlich auch der heimische Konsum in Oberschlesien.

Herr Stumm: Dann würde das Roheisen teurer werden?

Herr Kollmann: Das fragt sich, ob das Roheisen überhaupt überall um den Wert des Zolles verteuert wird.

Herr Stumm: Es beziehen sich die Zollsätze sämtlich auf oberschlesische Verhältnisse?

Herr Kollmann: Ja.

Herr Stumm: Ich mache darauf aufmerksam, daß die Zollsätze nicht speziell für Schlesien, sondern fürs ganze deutsche Reich gleichmäßig sein müssen, daß also bei Feststellung der Zollsätze die ganze deutsche Industrie ins Auge gefaßt werden muß.

Frage 4: Welche Nachteile und Vorteile würden aus der Wiedereinführung solcher Zollsätze entstehen a) für die Eisenindustrie selbst, b) für den Handel, die Transportinteressenten und die Konsumenten?

Herr Kollmann*): Man müßte den Markt bis Stettin, Hamburg und Königsberg beherrschen, man kann graphisch genau die Grenze ziehen, wie weit man gegen das Ausland konkurrieren könnte.

Herr Stumm: Sie sprechen immer von Schlesien?

(Wird bejaht.)

*) S. 362.

Herr Huber: Wissen Sie, ob in Frankreich auch Klagen über die titres d'acquits à caution bestehen, besonders darüber, daß die Identität nicht festgehalten wird?

Herr Kollmann: Ja, und die Identität wird in Frankreich nicht festgehalten.

Herr Stumm: Der Herr Sachverständige hat ausdrücklich gesagt, daß er die Manipulationen nicht genau kenne, er sei aber der Ansicht, daß das Veredelungsverfahren eingeführt werden könne, sofern Garantie gegeben werde, daß Roheisen, welches zollfrei eingeführt wird, auch wirklich zu den Fabrikaten dient, die exportiert werden.

Frage 5: Welche sonstigen Maßregeln können zweckmäßig eingeführt werden, um die deutsche Eisenindustrie zu unterstützen, namentlich in bezug auf die Gesetzgebung und die Frachtverhältnisse?

Herr Stumm*): Sehen Sie nicht in den Maßregeln, welche die Gewerbeordnungsnovelle, die am 1. Januar 1879 in kraft treten wird, auf diesem Gebiete getroffen hat, einen wesentlichen Fortschritt gegen früher?

Herr Kollmann: Ich habe nach dieser Richtung wenig darin gefunden. Uebrigens ist ein Fortschritt zu konstatieren; z. B. man kam bisher vor den Staatsanwalt, wenn man in wohlwollendster Weise für seine Leute im großen Kartoffeln und Nahrungsmittel einkaufte.

Herr Stumm: Das bezieht sich nicht auf den Kontraktbruch. Dagegen enthält die Gewerbenovelle die Bestimmung, daß alle Arbeiter bis zum 21. Jahre ein Arbeitsbuch führen müssen und daß jeder Arbeitgeber zivilrechtlich haftbar wird, wenn er einen Arbeiter wissentlich annimmt, der kontraktbrüchig gewesen ist.

Herr Kollmann berichtet, die größte Zahl der Arbeiter in den Walz- und Puddelwerken sei über 21 Jahre alt und es sei diese Maßregel nur Rosenöl, das man auf die soziale Wunde gösse.

*) S. 363.

Digitized by Google

Herr Stumm: Ich glaube, Sie sind nicht genau orientiert; der Hauptpunkt liegt in einem andern Paragraphen, in welchem jetzt die zivilrechtliche Haftbarkeit des Arbeitgebers gegenüber dem früheren Arbeitgeber ausgesprochen ist.

Herr Kollmann berichtet, es müßten alle Mittel aufgeboten werden, um dem Laster der Trunkenheit und dem daraus entstehenden Schaden einen Damm entgegenzusetzen. Er berichtet sodann, wie er in dieser Beziehung vorgehe.

Herr Stumm: Sie scheinen sehr drastische Mittel anzuwenden nach Ihren Beispielen von den Schankwirtschaften.

Herr Kollmann: Ja, das ist notwendig, mir wächst das soziale Elend fast über den Kopf.

Digitized by Google

Zweiundzwanzigste Vernehmung am 19. November 1878 *)

Sachverständiger: Direktor Schlinck aus Mülheim.

Herr Schlinck gibt an, daß er Gießereiroheisen, Gußwaren, Röhren und Maschinen, besonders für den Bergbau und Hüttenbetrieb, erzeuge.

I. Wirtschaftliche Lage der deutschen Eisenindustrie an und für sich und mit Rücksicht auf die Produktionsverhältnisse des Auslandes.

a) Selbstkosten.

Frage 1: Wie stellen sich die Selbstkosten für die wichtigsten Rohmaterialien, Halbfabrikate und Fabrikate Ihrer Werke?

Herr Stumm: Beziehen Sie auch nassauische Erze?

Herr Schlinck**): Ja, weil wir im dortigen Revier Gruben besitzen.

Herr Stumm: Ich möchte noch fragen, ob Sie den Selbstkostenpreis für Roheisen, den Sie inkl. Bankierzinsen genannt haben, nicht ohne dieselben angeben können?

Herr Schlinck: Das werde ich später angeben.

---

*) S. 365.
**) S. 366.

Digitized by Google

Frage 3: Welchen Anteil an den Selbstkosten haben: die Förderkosten bezw. Ankaufspreise von Kohlen, Erzen, Zuschlägen, sowie überhaupt die Preise der bezogenen Rohmaterialien und Halbfabrikate? die Transportkosten derselben? die Arbeitslöhne? die allgemeinen Betriebs-, die Unterhaltungs- und Generalkosten? (Welchen Anteil daran haben die Beamtengehälter?)

Herr Schlinck gibt eine Aufstellung der Selbstkosten des Gießereiroheisens für die Friedrich-Wilhelmhütte in Mülheim an der Ruhr.

Herr Stumm: Auf drei Oefen haben Sie es nicht berechnet?

Herr Schlinck: Nein, weil unsere Hochofenanlage aus zwei ganz getrennten Gruppen besteht: einer älteren mit einem kleineren Hochofen und einer neueren mit zwei großen Hochöfen.

Herr Stumm: Der alte Hochofen steht still?

Herr Schlinck: Jawohl, seit mehreren Jahren.

Herr Schlinck*) berichtet unter anderm, die Zinsen für Obligationen und Bankschulden seien jährlich mit 117 600 Mark angesetzt.

Herr Stumm: Sie haben 117 600 Mark verteilt, nicht bloß auf Roheisen, sondern auch auf Gußwaren, in welcher Weise?

Herr Schlinck: Die Hochofenanlage hat allein 117 600 Mark zu tragen, und die Verteilung erfolgt nach der Höhe der in dem betreffenden Betriebszweige engagierten Kapitalien.

Frage 6: Welches Anlagekapital steckt in Ihrem Unternehmen, und wie hat sich dasselbe seit 1869 entwickelt?

Herr Schlinck: Die Gründung der Aktiengesellschaft erfolgte im Jahre 1854 mit einem Aktienkapital von 545 000 Talern.

*) S. 367.

Digitized by Google

Herr Stumm: Damals hatte die Aktiengesellschaft das Geschäft von einer Privatfirma übernommen?

Herr Schlinck: Jawohl.

Herr Stumm: Das Detail der Selbstkosten der Gußwaren haben wir übersehen, und ich glaube, das ist gerade ein Hauptgrund, weshalb der Herr Sachverständige vorgeladen ist.

Herr Schlinck: Allerdings, ich wenigstens lege hohen Wert darauf. Wir sind dasjenige Werk, welches am meisten Gießereiroheisen überhaupt in Rheinland-Westfalen produziert. In den Selbstkosten für Röhren ist das flüssige Eisen pro 1000 kg fertige Ware zu 68,04 Mark angesetzt, das ungeschmolzene Eisen zu 57,3 Mark.

Herr Stumm: Können Sie angeben, welcher Betrag von Koks in den 68,04 Mark steckt? Sie müssen doch Ihren relativen Koksverbrauch kennen?

Herr Schlinck: Wir nehmen gewöhnlich 20 Prozent an, also 2 Mark.

Herr Stumm: Die Trichter und Abfälle sind vom Roheisen abgezogen?

Herr Schlinck: Ja, diese werden wieder ohne besondere Berechnung an die Gießerei abgegeben und der Verlust am Ende des Betriebsjahrs festgesetzt.

Herr Stumm: Können Sie vielleicht angeben, welchen Prozentsatz die Trichter bilden?

Herr Schlinck: Das finde ich nicht in meinen Notizen.

Herr Stumm: Die 20 Prozent beziehen sich auch auf fertige Ware?

Herr Schlink: Ja.

Frage 8*): Produziert das konkurrierende Ausland billiger? In welchem Maße und aus welchen Gründen ist dies der Fall?

Herr Schlinck: Für Belgien liegen mir die Selbstkosten von zwei Hüttenwerken vor, von denen das eine sehr günstig, das andere etwas ungünstiger arbeitet.

*) S. 368.

Digitized by Google

Herr Stumm: Wie heißen die Werke?

Herr Schlinck: Das darf ich nicht sagen.

Herr Schlinck berichtet nun über die Selbstkosten dieser Werke und über den Preis der Kokskohlen in Belgien.

Herr Stumm: Sie kaufen die Koks an der Saar ebenso wie in Belgien und Westfalen, weil nur ein Teil der Besitzer gleichzeitig an den Saarbrücker Koksanlagen beteiligt ist.

Herr Schlinck gibt nun Zahlen über die Erze an.

Herr Stumm: Wie ist es mit den Gußwaren?

Herr Schlinck: Das sind Maschinenstücke und Fassonstücke für die Röhrengießerei, und habe ich keine Aufstellungen darüber mitgebracht.

Herr Stumm: Für die Röhrenfabrikation selbst haben Sie keine Selbstkostenberechnung angestellt?

Herr Schlinck: Darauf würden wir noch kommen.

Herr Stumm: Warum gießen Sie nicht aus dem Hochofen?

Herr Schlinck: Wir mußten den direkten Hochofenguß einstellen. Wir haben es früher getan, aber in Norddeutschland und Mitteldeutschland ist das Vorurteil gegen den Hochofenguß so stark, daß in den Submissionsbedingungen stets Kupolofenguß vorgeschrieben wird.

Herr Stumm: Ist Ihre Neuanlage auch so wie die ältere eingerichtet, daß Sie direkt Hochofenguß herstellen können?

Herr Schlinck: Unmöglich ist es nicht, wenn das Vorurteil dagegen schwinden würde.

Herr Schlinck berichtet von dem Hochofenguß, dessen Güte von einer Menge Umständen abhängig sei, während dies beim Kupolofenguß nicht der Fall sei.

Herr Stumm*): Jedenfalls würden die Nachteile des Hochofengusses durch eine sorgfältige Ueberwachung verschwinden?

*) S. 369.

Digitized by Google

Herr Schlinck: Jawohl, und sobald das Vorurteil schwindet, werden wir jedenfalls der Frage des direkten Hochofenguſſes wieder näher treten.

Herr Stumm: Würden Sie nicht beſſer tun, Ihren Hochofenbetrieb ganz einzuſtellen und Ihre Gußwaren aus engliſchem Material herzuſtellen?

(Wird bejaht.)

Warum tun Sie es denn nicht?

Herr Schlinck: Eine Einſtellung des Hochofenbetriebs iſt unmöglich, da darin der Schwerpunkt unſeres ganzen Unternehmens liegt und wir aus beſonderen Gründen den Betrieb weiter führen müſſen.

b) Arbeiterverhältniſſe.

Frage 3*): Wie haben ſich die Löhne ſeit 1869 bei Ihnen entwickelt?

Herr Schlinck gibt die Durchſchnittslöhne in einer Tabelle an und bemerkt: Wir haben aber eigentlich keine 300 Arbeitstage im Jahre, ſondern vielleicht nur 290, weshalb die achte Rubrik in der Tabelle kein ganz richtiges Bild des wirklichen Verdienſtes gibt.

Herr Stumm: Glauben Sie denn, daß Ihre Arbeiter durchſchnittlich 290 Schichten verfahren?

Herr Schlinck: Es werden nur 285 ſein.

Herr Stumm: Das wäre ja noch ſehr günſtig, es müſſen doch die Krankheitsſchichten und ſonſtige Verhinderungsſchichten davon abgerechnet werden.

Herr Schlinck: Das iſt richtig, und ich könnte die Liſte demgemäß umrechnen.

Frage 5: Welche Nachteile würde eine Herabſetzung der Löhne hervorbringen?

Herr Schlinck: Wir können die Löhne nicht mehr herabſetzen. Nach unſerer Auffaſſung ſind die Löhne an der Grenze angekommen, die abſolut zum Lebensunterhalt nötig iſt.

*) S. 370.

Digitized by Google

Herr Schlinck gibt nun von drei verschiedenen Arbeiterfamilien einen Haushaltsplan an, davon schließt der zuerst aufgeführte mit einer bedeutenden Unterbilanz ab.

Herr Stumm*): Kann die Differenz bei dem ersten nicht daran liegen, daß er Schulden gemacht hat?

Herr Schlinck: Das wäre auch möglich, ich habe aber die Aufstellungen mir gerade von den ordentlichsten Leuten machen lassen.

Frage 6: Welche Vorteile und Nachteile haben bisher Lohnerhöhungen auf die Arbeitsleistung sowie auf die Moralität der Arbeiter gehabt?

Herr Schlinck berichtet, daß, seitdem die Löhne gegen früher herabgesetzt seien, sich eine vermehrte Arbeitsleistung nicht verkennen lasse. Er gibt die Arbeitslöhne in Zahlen und die Arbeitsleistungen in Prozenten an.

Herr Stumm: Sind die Leute dabei nicht über Gebühr angestrengt?

Herr Schlinck gibt dies besonders für die Arbeiter beim Hochofenbetrieb zu und bemerkt, daß beim Röhrenguß manchmal der Nachtbetrieb zuhilfe genommen werden müsse.

Herr Stumm: Aber regelmäßige Nachtschichten haben Sie nicht?

Herr Schlinck:**) Nein.

d) Verkaufspreise.***)

Frage 1: Welche Verkaufspreise erzielen Sie gegenwärtig für die wichtigsten Rohmaterialien und Fabrikate Ihrer Werke am Ursprungsorte?

Herr Schlinck: Gießereiroheisen Nr. 1 60,50 Mark, Nr. 2 58 Mark, Nr. 3 verkaufen wir nicht, oder doch nur höchst ausnahmsweise.

*) S. 371.
**) S. 372.
***) S. 376.

Digitized by Google

Herr Stumm: Verkaufen Sie Nr. 3 nur deshalb nicht, weil Sie es selbst verarbeiten, oder auch, weil Sie keinen Nutzen dabei erzielen?

Herr Schlinck: Wir verbrauchen unser Nr. 3 selbst und würden direkten Schaden beim Verkaufe haben.

Frage 3: Welche Veränderungen haben die Verkaufspreise seit 1869 erfahren?

Herr Schlinck gibt die Zahlen an.

Herr Stumm: Ich möchte gern den durchschnittlichen Verkaufspreis wissen, den Sie für Röhren 1877/78 erzielt haben. Sie haben uns vorhin drei Kategorien angegeben, welches ist der Durchschnittspreis?

Herr Schlinck: 112 Mark.

Herr Stumm: Glauben Sie, daß Sie in diesem Betriebsjahr noch auf einen solchen Durchschnittspreis kommen?

Herr Schlinck: Nein, wir bleiben dahinter zurück.

Herr Stumm: Wie wird sich das für das erste Semester dieses Betriebsjahres wohl stellen?

Herr Schlinck: Ich glaube, daß wir sicher 10 Prozent weniger annehmen können.

Frage 6: Welche Verkaufspreise stellt das konkurrierende Ausland an seinem Produktionsorte?

Herr Schlinck gibt in einer Tabelle die Preise in England an.

Herr Stumm: Auf welche Dimensionen von Röhren bezieht sich der Preis von 4 £, 15 s. bis 5 £?

Herr Schlinck: Etwa von 3—24 Zoll englisch.

g) Allgemeine Lage.*)

Frage 2: Welche Rentabilität erzielen Sie?

Herr Stumm: Was haben Sie im vorigen Jahre für eine Bilanz gemacht?

*) S. 377.

Digitized by Google

Herr Schlinck: Wir haben im Gewinn- und Verlustkonto eine Unterbilanz von ungefähr 142 000 Mark.

Herr Stumm: Abschreibungen haben nicht stattgefunden, und außerdem haben Sie eine Unterbilanz von 142 000 Mark?

Herr Schlinck: Ja, die gesamte Unterbilanz in den schlechten Jahren beträgt zusammen ungefähr 640 000 Mark.

Herr Stumm: Ich möchte fragen, wie sich das mit den Angaben über Ihre Selbstkosten vereinigt. Sie haben uns gesagt, daß Ihre Selbstkosten für Röhren 111 Mark betragen hätten und daß Sie im vorigen Jahre einen Durchschnittsverkaufspreis von 112 Mark erzielt haben. Sie würden also immer noch 1 Mark Nutzen gemacht haben. Woran haben Sie denn die 142 000 Mark verloren?

Herr Schlinck: Größtenteils am Roheisen. — Jener Verkaufspreis für die Röhren war loko Mülheim, und davon gehen Provisionen ab und namentlich noch die Zinsen für Bankschulden und Obligationen.

Herr Stumm: Die stecken ja in den 111 Mark drin mit ca. 8 Mark. Es ist aber vielleicht ein anderer Faktor übersehen; Sie haben doch meist für die großen Lieferungen eine Garantie zu bezahlen, und da schreiben Sie wahrscheinlich etwas auf den Garantiefonds, und dieser Betrag ist in den Selbstkosten nicht inbegriffen?

Herr Schlinck: Nein.

Herr Stumm: Sie schreiben also nicht einen bestimmten Betrag pro Tonne für den Garantiefonds ab, sondern rechnen ihn am Schluß des Jahres direkt in die Bilanz auf?

Herr Schlinck: Ja.

Herr Stumm: Dann darf ich konstatieren, daß das ein wesentlicher Grund für jenen Umstand ist, weil die Werke, die den Garantiefonds direkt verbuchen pro Tonne, entweder höhere Selbstkosten haben müssen oder niedrigere Verkaufspreise.

Digitized by Google

Herr Schlinck: Die Bemerkung des Herrn Geheimen Kommerzienrat Stumm, daß in den angegebenen Selbstkosten*) für Röhren Zinsen für Obligationen und Bankschulden stecken, ist zutreffend.

Herr Stumm: Ohne alle Abschreibungen?

Herr Schlinck: Ja.

Frage 3: Wie haben sich diese Verhältnisse seit 1869 entwickelt?

Herr Schlinck: Von 1868—1874 hatten wir in Rheinland und Westfalen ausnahmslos Erträgnisse; von da beginnen die Unterbilanzen, und die Verluste sind in der den Sachverständigen zugegangenen offiziellen Anlage 19 angegeben.

Herr Stumm: Ich glaube nicht, daß jene Zusammenstellung der Bilanzen von Aktiengesellschaften eine offizielle Anlage genannt werden kann.

Herr Schlinck: Es sind das Originalmitteilungen der einzelnen Werke.

Frage 4: Leidet die deutsche Eisenindustrie an Ueberproduktion, ist dieselbe eventuell durch Rückgang der Konsumtionsfähigkeit des Landes oder durch welche andere Gründe veranlaßt? Wie liegen diese Verhältnisse im konkurrierenden Auslande?

Herr Schlinck berichtet, daß in Rheinland und Westfalen zur Zeit vielleicht nur vier Oefen auf Gießereiroheisen arbeiteten, während dahin mindestens fünf bis sechs Millionen Zentner Gießereiroheisen eingeführt würden und sich dabei keine Vorräte auf den rheinisch-westfälischen Hütten befänden.

Herr Stumm: Sie verstehen darunter immer „Niederrhein" und Westfalen?

Herr Schlinck: Ja, bei uns rechnet man sich auch zum Rhein.

*) S. 378.

Digitized by Google

II. Wirkung der ausländischen Konkurrenz auf dem deutschen Markte.

Frage 2: Führt das Ausland erhebliche Quantitäten von Erzeugnissen der Eisenindustrie auf Ihrem Markte ein? In welcher Weise sind Sie selbst an dieser Einfuhr beteiligt?

Herr Stumm: Sind nicht auch an Belgien bedeutende Lieferungen in letzter Zeit in Ihrer Nähe vergeben worden?

Herr Schlinck: Von einer Vergebung an belgische Werke ist mir nichts bekannt, wohl aber von starker Konkurrenz bei den Submissionen.

Herr Stumm: Um wieviel bleibt der Preis, den Sie durch die belgische Konkurrenz haben stellen müssen, unter dem Selbstkostenniveau?

Herr Schlinck: Der Preis wird durch die belgische Konkurrenz immerhin um wenigstens 10—12 Mark ungefähr pro 1000 kg herunter gegangen sein.

Herr Schlinck teilt mit, daß auch Frankreich als Mitbewerber auftrete, und zwar liefere Pont à Mousson um 9 Prozent billiger als er.

Herr Stumm*): Dann findet wohl von Pont à Mousson die Haupteinfuhr statt?

Herr Schlinck: Ja, was Süddeutschland betrifft.

Herr Schlinck berichtet von der Konkurrenz Englands in Hamburg.

Herr Huber: Danach, scheint es, hat England uns in Belgien mehr konkurriert als Frankreich.

Herr Stumm: Es liegt dies wohl darin, daß Ihr Rayon in Norddeutschland liegt?

Herr Schlinck: Wir kommen beinahe gar nicht mehr nach Süddeutschland.

*) S. 379.

Digitized by Google

Frage 3: Werden vom Auslande Erzeugnisse der Eisenindustrie eingeführt, welche im Inlande überhaupt nicht oder nicht in gleicher Qualität hergestellt werden?

Herr Schlinck: Ich wüßte keinen Gegenstand, der in meine Branche fällt.

Herr Stumm: Ich möchte hier eine Frage stellen, die allerdings das umgekehrte von dem ist, was die vorliegende Frage direkt bedeutet, sie schließt sich aber hier an.

Sie haben vorhin gesagt, daß in Norddeutschland allgemein vorgeschrieben sei, daß die Röhren aus Kupolöfen gegossen sein müssen. Wird diese Bedingung auch den Ausländern gegenüber strikte eingehalten, oder haben Sie gefunden, daß das nicht der Fall war?

Herr Schlinck: Bei Lieferungen von Marquise kann die Bedingung nicht strikte durchgeführt werden, denn Marquise gießt einen großen Teil seiner Röhren aus Hochöfen. In welchem Maße die Bedingungen übrigens Marquise gegenüber geltend gemacht werden, kann ich nicht sagen.

Herr Stumm: Liegt das nicht darin, daß Marquise, wie behauptet wird, zu seinem Hochofenguß viele spanische und algerische Erze verwendet?

Herr Schlinck: Es wird dies behauptet, aber Marquise schließt sich vollständig ab, der Eintritt in seine Werke ist nicht gestattet, und wir Fachleute sind daher darüber nicht recht unterrichtet.

Frage 5: Inwieweit influiert das Ausland auf Ihre Verkaufspreise?

Herr Stumm: Würden Sie der Ansicht sein, daß, wenn das Ausland heute nicht konkurrierte oder durch Zollschutz an der Konkurrenz verhindert würde, die inländischen Röhrenfabrikanten die Preise erhöhen würden?

Herr Schlinck: Ich möchte diese Ansicht vertreten.

Digitized by Google

Herr Stumm: Sie glauben also nicht, daß die Konkurrenz im Inlande dies allein hervorruft?

Herr Schlinck: Nein.

Frage 8: Wie lagen diese Verhältnisse (1—7) in den Jahren 1869 und 1873?

Herr Schlinck berichtet, daß in früheren Perioden die Konkurrenz des Auslandes für ihn weniger drückend gewesen sei, weil bessere Preise erzielt worden seien, und schließt: Früher waren wir nur bestrebt, das kleine überschüssige Quantum, das wir nicht selbst verbrauchten, zu lukrativen Preisen unterzubringen.

Herr Stumm: Lag das nicht daran, daß Sie den Zollbetrag auf das Roheisen schlagen konnten?

Herr Schlinck: Allerdings.

Herr Schlinck*) berichtet, daß er wohl glaube, daß die andern Zweige der deutschen Eisenindustrie in derselben Lage gewesen seien, er könne es aber nicht begründen, weil dies außerhalb seiner unmittelbaren Erfahrungen liege.

Herr Stumm: Der Herr Sachverständige beschränkt sich ausdrücklich auf Gießereiroheisen und Röhren.

Frage 10: Sind zur Zeit vorübergehende Verhältnisse vorhanden, welche die Konkurrenz des Auslandes begünstigen oder erschweren?

Herr Stumm: Glauben Sie nicht, daß die Konkurrenz noch viel lebhafter auftreten wird, wenn die günstige Situation der Eisenindustrie Frankreichs im Vergleich zu uns aufhört und in Frankreich ähnliche Verhältnisse eintreten?

Herr Schlinck: Dann wird die Sache noch schlimmer.

Frage 11: Findet eine Begünstigung der inländischen Eisenindustrie bei Lieferungen an staatliche und kommunale Behörden oder an Private statt?

Herr Schlinck rügt es, daß im Reichstage selbst die auswärtigen Erzeugnisse in ungerechtfertigter Weise gelobt und ge-

*) S. 380.

priesen worden seien, und aus dem Schoße des Reichstags dem nicht entgegengetreten worden sei.

Herr Stumm: Ich muß dazu bemerken, daß damals wohlweislich ein Schlußantrag gestellt und angenommen wurde.

Herr Schlinck: Wir glauben nicht nur auf der Höhe der Fabrikation zu sein, sondern sogar, daß unsere deutschen Röhren besser sind wie die auswärtigen. Aber daß ohne jede Sachkenntnis von hoher Kanzel herab behauptet wurde, die deutschen Produkte seien schlechter, hat einen ganz eigentümlichen Eindruck auf uns gemacht.

Herr Stumm: Ich halte es von Wichtigkeit, zu konstatieren, daß ich jene Bemerkung nicht zurückweisen konnte, weil den Herren rechtzeitig ein Schlußantrag zu Hilfe kam. Eine persönliche Bemerkung durfte ich nicht machen, weil ich persönlich keine Röhren fabriziere.

Frage 14*): In welchem Maße würden Sie einem weiteren Abschlage folgen können?

Herr Schlinck berichtet, daß dies überhaupt nicht mehr angehe. Der Verlust, welchen die Gewerkschaften und Aktiengesellschaften der Kohlenindustrie im Oberbergamtsbezirk Dortmund 1876 erlitten hätten, beziffere sich ungefähr auf 16 Millionen Mark. Im Jahre 1877 seien die Ergebnisse jedenfalls noch trauriger.

Herr Stumm: Das wird wohl daran liegen, daß die dortigen Bergwerksgesellschaften, wenn sie die Gruben einstellen wollten, noch viel größere Verluste erleiden würden.

Frage 18: Haben die Zollveränderungen auf die Erweiterung bestehender Branchen und die Bildung neuer Distrikte der Eisenindustrie erheblich eingewirkt?

Herr Schlinck: Ich glaube doch wohl, daß das geschehen ist. Beispielsweise sind in Frankreich an der lothringischen Grenze — es können dort politische Rücksichten mit zur Geltung gekommen

*) S. 381.

Digitized by Google

sein — neue Werke entstanden, die den französischen Markt, den die annektierten Werke früher hatten, einzunehmen suchten und auch wieder in der Lage sind, ihr ganzes Produkt nach Deutschland zu werfen.

Vorsitzender: Es handelt sich darum, ob im Inlande diese Einwirkungen zu konstatieren sind.

Herr Stumm: Man kann die Frage auch so auffassen wie der Herr Sachverständige und deduzieren, daß durch den Wegfall des deutschen Zolles eine Verschiebung insofern stattgefunden hat, als neue Distrikte der Eisenindustrie in Frankreich entstanden sind, die sonst nicht entstanden wären. Ich gebe zu, die Frage war anders gemeint, sie läßt sich aber auch so beantworten.

Herr Schlinck: Ja, so habe ich sie aufgefaßt.

III. Die deutsche Eisenindustrie auf auswärtigem Markte und der Einfluß ausländischer Zollsätze.

Frage 2: Nach welchen Gegenden, in welchen Produkten und Quantitäten ist dies*) der Fall?

Herr Stumm: Sie haben natürlich wegen der englischen Konkurrenz Preise stellen müssen, die unter Ihren Selbstkosten stehen?

Herr Schlinck: Ja, meistens.

IV. Maßregeln zur Hebung der deutschen Eisenindustrie.**)

Frage 4: Welche Nachteile und Vorteile würden aus der Wiedereinführung solcher Zollsätze entstehen: a) für die Eisenindustrie selbst, b) für den Handel, die Transportinteressenten und die Konsumenten?

Herr Schlinck macht hierüber Angaben und sagt: Der Händler in Roheisen und Röhren würde eine gewisse Einbuße erleiden ebenso wie die Transportanstalten.

*) Die Ausfuhr nach dem Auslande.

**) S. 332.

Digitized by Google

Herr Stumm: Sie haben sich wohl versprochen in betreff der Transportinteressenten?

Herr Schlinck: Die Transportinteressenten würden allerdings eine kleine Einbuße dadurch erleiden, daß der Transport des schottischen und englischen Eisens ausfällt, aber auf der andern Seite würden sie durch den Transport der Rohmaterialien viel mehr gewinnen als verlieren.

Frage 5*): Welche sonstigen Maßregeln können zweckmäßig eingeführt werden, um die deutsche Eisenindustrie zu unterstützen, namentlich in bezug auf die Gesetzgebung und die Frachtverhältnisse?

Herr Stumm: Wünschen Sie eine Veränderung des Haftpflichtgesetzes nach der Richtung, wie die Anträge im Reichstage es bezweckten, oder umgekehrt eine Abschwächung desselben?

Herr Schlinck: Wir haben sehr viel Unbequemlichkeiten von diesem Gesetz gehabt und, wie wir glauben, in ungerechtfertigter Weise.

Herr Stumm: Sie wissen, daß dem Reichskanzler eine Resolution des vorletzten Reichstages vorgelegen hatte, wonach er um eine Ausdehnung des Haftpflichtgesetzes resp. Verschärfung desselben ersucht wird. Ihr Wunsch ist umgekehrt eine Abschwächung?

Herr Schlinck: Ja.

---

*) S. 383.

Digitized by Google

Dreiundzwanzigste Vernehmung am 18. und 19. November 1878 *)

Sachverständiger: Direktor Massenez aus Hörde.

I. Wirtschaftliche Lage der deutschen Eisenindustrie an und für sich und mit Rücksicht auf die Produktionsverhältnisse des Auslandes.

Frage 1: Wie stellen sich die Selbstkosten für die wichtigsten Rohmaterialien, Halbfabrikate und Fabrikate Ihrer Werke?

Herr Massenez gibt seine Selbstkosten für Bessemerstahlschienen mit 122 Mark an.

Frage 2**): Wie steht es damit bei andern Werken Ihrer Gegend?

Herr Stumm: Einer Ihrer Konkurrenten in Dortmund hat uns mitgeteilt, daß seine Selbstkosten für Stahlschienen nur 109 Mark betragen. Würde sich diese Differenz darauf zurückführen, daß jenes Werk englisches Roheisen verarbeitet?

Herr Massenez: Allerdings. Im laufenden Jahre kostete uns unser Roheisen 69 Mark, während das Nachbarwerk sein Roheisen wesentlich billiger beziehen konnte.

---

*) S. 385.

**) S. 388.

Digitized by Google

Frage 8*): Produziert das konkurrierende Ausland billiger? In welchem Maße und aus welchen Gründen ist dies der Fall?

Herr Stumm: Sie wollen aber doch nicht die Cleveländer Qualität mit Ihrem Roheisen vergleichen?

Herr Massenez: Nein; aber man kann heute, wo kein Mensch hohe Preise anlegen will, nicht lediglich mehr auf bessere Qualität pochen. Bei der hohen Preisdifferenz zwischen unsern Selbstkosten und denen des englischen Eisens ist es evident, daß sich in Deutschland bisher keine gesunde Fabrikation von Gießereiroheisen entwickeln konnte.

Herr Stumm: Sie sprachen zuletzt also nur von Gießereiroheisen?

Herr Massenez: Ja.

Herr Massenez**): Die kolossale Frachtdifferenz zu unsern Ungunsten, welche über 19 Mark pro 1000 kg Roheisen im Erz beträgt, erlaube ich mir nochmals hervorzuheben, desgleichen die niedrigen Selbstkosten, zu welchen Dowlais und Volkow die Stahlschienen produzieren. Im Oktober betrugen die Selbstkosten der Schienen zu Dowlais 4 £ 15 s., also 95 Mark, und bei Volkow Vaughan 97,5 Mark.

Herr Stumm: Woher wissen Sie das?

Herr Massenez: Ich habe unsern Bessemeringenieur, speziell um diese Details zu konstatieren, vor einigen Tagen nach England geschickt, und dieser hat die Resultate mitgebracht. Ich bin persönlich mit Mr. Richards, dem Direktor des dortigen Werks, bekannt, welcher keinen Anstand nimmt, mir seine richtigen Selbstkosten mitzuteilen.

Herr Stumm: Darin ist die Amortisation nicht eingeschlossen?

Herr Massenez: Nein.

Herr Stumm: Würden Sie sich nicht überhaupt billiger stehen, wenn Sie nur englisches Roheisen nehmen und Ihre eigenen Hochöfen ganz ausblasen?

*) S. 391.
**) S. 392.

Digitized by Google

Herr Massenez: Das würde gewiß der Fall sein, aber die Situation der Werke, welche eigene Kohlenzechen und Erzgruben besitzen, versetzt uns in die Zwangslage, den Betrieb einzelner Branchen zeitweilig selbst mit Verlust fortzuführen.

Herr Stumm: Sie würden also doch zugeben, was Sie vorhin zu bestreiten schienen, daß die billigeren Selbstkosten von Hoesch Ihnen gegenüber wesentlich auf den Umstand zurückzuführen sind, daß er englisches Rohmaterial verarbeitet?

Herr Massenez: Zum Teil. Ich bezweifle, ob seine Selbstkosten faktisch so billig sind, als sie mir von Ihnen angegeben wurden.

Herr Massenez*) berichtet, daß sich der Absatz der Kohlen in den letzten Jahren sehr vergrößert habe. Der Lloyd beziehe dieselben zu einem sehr billigen Preise, sodaß der Verkäufer keinen Gewinn daran habe.

Herr Meier: Ich bitte nur eins zu korrigieren. Der Lloyd bezieht nicht für den Export, sondern nur für seinen eigenen Bedarf.

Herr Stumm: Ich muß demgegenüber konstatieren, daß wie ein roter Faden durch unsere Verhandlungen sich die Tatsache zieht, daß in unserer ganzen Statistik der Versand nach Bremen und Hamburg als Export figuriert, daß also der Herr Sachverständige ganz recht hat, wenn er die Kohlen, die an den Lloyd gingen, als Exportkohlen bezeichnet, und ferner möchte ich konstatieren, daß das geringe Quantum gegenüber der Kohlenproduktion von Westfalen gar nicht in betracht kommt.

Herr Stumm**): Ich möchte nur, um Mißverständnisse zu vermeiden, den Herrn Sachverständigen fragen, ob der ganz logische Gedanke seiner Ausführung nicht darin liegt, daß er sagt: wir würden an sich besser tun, unsere Kohlengruben, Hochöfen und Schienenfabrikation überhaupt einzustellen, wenn wir nicht Rücksicht auf unsere Arbeiter zu nehmen hätten und gleichzeitig einen Umschwung in der Zollpolitik erwarteten.

Herr Massenez: Sehr richtig!

*) S. 393.

**) S. 394.

Digitized by Google

Herr Massenez führt aus, daß er die Einführung eines Roheisenzolles im Interesse des ganzen Landes für durchaus erforderlich halte.

Vorsitzender: Es ist doch wohl fraglich, ob die Besteuerung des Bessemerroheisens im Interesse der übrigen Industrie läge. Herr Hoesch hat uns freilich gesagt, daß es ihm ganz recht wäre, wenn es besteuert würde.

Herr Meier: Vorausgesetzt, daß der Fabrikant den Zoll zurückvergütet erhält von dem, was er hinausschickt.

Herr Stumm: Ich glaube allerdings, daß Herr Hoesch einen Zoll auf Roheisen nur bedingungsweise wünschte; daß er ihn aber wünschte, das glaube ich mich bestimmt zu erinnern.

Vorsitzender: Im Interesse der benachbarten Werke.

Herr Stumm: Ich glaube auch, im Interesse seiner Werke in Lendersdorf und Eschweiler.

Vorsitzender: Ich glaube doch, wir entfernen uns zu weit vom Gegenstande. Ich habe Herrn Hoesch nur genannt, weil Sie dieses Werk aus Ihrer Konkurrenz hervorheben.

Herr Stumm: Dann möchte ich noch die Frage an Sie richten, weil ich doch zugeben muß, daß die Frage, einen Zoll auf Erze zu legen, vielfach ventiliert wird: ob Ihrer Auffassung nach sämtliche Besitzer von Eisensteingruben auch auf dem Standpunkt stehen, daß sie einen Zoll auf Erze nicht wünschen?

Herr Massenez: Das kann ich nicht sagen.

Vorsitzender: Auf Kohlen?

Herr Massenez: Auf Kohlen ebensowenig; hierbei kommt ja wohl nur England in betracht. Was die Besteuerung der Rohmaterialien betrifft, so hat ja Frankreich auch keinen Zoll auf Erze gelegt.

Herr Stumm: Nein, aber auf Kohlen.

Vorsitzender: Für einen guten Winter rechnet man ungefähr 8—9 Prozent für Hausbrand, und das übrige verbraucht die **) Industrie . . . . . .

*) S. 394.

**) Im Text steht hier ein „übrige".

Digitized by Google

Herr Stumm: Und die Eisenbahnen?

Herr Massenez: Ja.

Herr Massenez berichtet, Belgien sei durch die Tüchtigkeit und Geschicklichkeit seiner Arbeiter imstande, bei gleichen Rohmaterialpreisen die Tonne Stabeisen um 16 Mark billiger darzustellen als Deutschland.

Herr Stumm: Verstehen Sie unter gleichen Verhältnissen auch die Berücksichtigung des Schlackenzusatzes, den die Belgier in ihren Hochöfen haben? Also rechnen Sie die Differenz von 16 Mark für Stabeisen ohne Rücksicht auf den Schlackenzusatz?

Herr Massenez: Ganz ohne Rücksicht.

Herr Massenez*) gibt Arbeitslöhne in Belgien an und weist auf die viel höhere Arbeitsleistung der belgischen Arbeiter hin.

Herr Stumm: Von welchem Werke sprechen sie immer?

Herr Massenez: Ich spreche von deutschen der belgischen Grenze naheliegenden Werken, z. B. von Rotheerde bei Eschweiler-Aue.

Herr Massenez berichtet nun, er glaube, die französischen Hochöfen an der Grenze, die mit luxemburgischen Erzen arbeiteten, würden ihr Eisen kaum teurer produzieren als die Luxemburger Werke.

Herr Stumm: Ich möchte konstatieren, daß der Herr Sachverständige hier nicht genau orientiert ist, da in der Tat diese Hochöfen keine Luxemburger Erze verarbeiten, sondern die Erze nur aus denselben Werken beziehen, also dieselbe Art von Erzen, aber nicht aus Luxemburg selbst, einführen.

Herr Stumm: Können Sie uns den Frachtsatz für Erze von Antwerpen nach Seraing angeben?

Herr Massenez: Die Route Antwerpen—Seraing ist 99 km lang. Die Fracht für Roheisen beträgt pro 10 000 kg nach dem Normaltarif 45 Frcs. Für Erze besteht wahrscheinlich ein noch billigerer Frachtsatz.

*) S. 395.

Herr Stumm: Sie wissen aber nicht, ob ein Spezialtarif für Erze besteht?

Herr Massenez: Ich weiß das nicht, glaube aber wohl, daß die Belgier auch in der Beziehung für ihre Industrie gut gesorgt haben werden.

b) Arbeiterverhältnisse.

Frage 3: Wie haben sich die Löhne seit 1869 bei Ihnen entwickelt?

Herr Stumm*): Haben Sie vielleicht bei den Armenunterstützungen auch die Zahl der Almosenempfänger mit aufgenommen oder bloß die Geldsummen?

Herr Massenez gibt die Zahl der Almosenempfänger und eine**) Aufstellung über Prozesse, Pfändungen usw. gegen Arbeiter.

Herr Stumm: Hängt dieses nicht auch damit zusammen, in welcher Weise die Bevölkerung seit 1870 zu- resp. abgenommen hat?

Herr Massenez: Es ist ungefähr gegen jeden dritten Mann eine Exekution erfolgt.

Frage 5***) Welche Nachteile würde eine Herabsetzung der Löhne hervorbringen?

Herr Massenez gibt für 1878 den Lohnanteil an, der auf den Kopf der Arbeiterbevölkerung entfällt.

Herr Stumm: Sie können uns die Zahlen von 1873 nicht angeben?

Herr Massenez: Ich würde dieselben nachbringen können.

*) S. 396.
**) S. 397.
***) S. 398.

Digitized by Google

Frage 6: Welche Vorteile und Nachteile haben bisher Lohnerhöhungen auf die Arbeitsleistung sowie auf die Moralität der Arbeiter gehabt?

Herr Massenez berichtet, die Lohnerhöhungen hätten im allgemeinen keinen günstigen Einfluß auf die Moralität der Arbeiter ausgeübt, die Leistungen seien zurückgegangen.

Herr Stumm: Wenn Sie jetzt mit einigen 60 Pfennigen pro Kopf auskommen müssen, haben sie nicht ein Recht darauf, ihre Bedürfnisse in die Höhe zu schrauben?

Herr Massenez: Ich glaube, daß sich diese Frage 6 auf den Ausnahmezustand bezieht, welchen wir im Jahre 1872/73 hatten.

Herr Stumm: Ich möchte bemerken, daß die Frage sich nicht bloß auf die Löhne von 1873 bezieht, also nicht bloß auf die plötzlichen, sondern auf alle Lohnerhöhungen, die überhaupt stattgefunden haben.

Frage 7: Haben Streiks oder sozialdemokratische Agitationen Einfluß auf die Arbeiterverhältnisse Ihrer Gegend ausgeübt?

Herr Stumm: Bestehen in Hörde Gewerkvereine?

Herr Massenez: Nein.

Frage 8: Wie stehen die Arbeitslöhne unter gleichzeitiger Berücksichtigung der verschiedenen Arbeitsleistung in der Eisenindustrie des konkurrierenden Auslandes?

Herr Stumm: Ist Ihnen vielleicht bekannt, wie die Arbeitslöhne auf den spanischen Gruben oder in Algier stehen und ob dort die Löhne derart sind, daß sie eher einer Ermäßigung als einer Erhöhung entgegengehen?

Herr Massenez berichtet, daß die Arbeitslöhne in Algier nicht sehr hoch seien. Die spanischen Arbeitslöhne könnten un-

Digitized by Google

möglich hoch sein, weil die spanischen Gruben ihre Erze so billig verkauften.

Herr Stumm: Das Billige ist doch relativ nach den Lebensmittelpreisen und den Leistungen.

Herr Massenez: Das ist richtig.

Herr Massenez bemerkt, so angestrengt wie der deutsche und englische Grubenarbeiter habe der Zweig der lateinischen Rasse noch nicht arbeiten gelernt.

Herr Stumm: Rechnen Sie die Wallonen nicht zur lateinischen Rasse?

Herr Massenez: Ja, dieselben sind allerdings tüchtige Arbeiter und speziell als Maurer.

d) Verkaufspreise.

Frage 1: Welche Verkaufspreise erzielen Sie gegenwärtig für die wichtigsten Rohmaterialien und Fabrikate Ihrer Werke am Ursprungsorte?

Herr Stumm: Sie haben von Roheisenpreisen gesprochen; an wen verkaufen Sie das Roheisen?

Herr Massenez: An die Drahtfabriken, dann Bessemerroheisen in geringeren Quantitäten an die Nachbarwerke, speziell an Hoesch.

Herr Stumm: Welche Qualität von anderm deutschen Roheisen konkurriert mit dem Roheisen, für welches Sie 45 Mark als Verkaufspreis angaben?

Herr Massenez: Dieses Roheisen ist nur geeignet zu ganz ordinären Zwecken; es würde konkurrieren mit dem Luxemburger Roheisen. Heute kostet das Luxemburger Roheisen auch ungefähr 45 Mark.

Herr Stumm: Sind in Ihrem Roheisenmöller Schlacken enthalten?

Herr Massenez: Im Möller für dieses Roheisen, ja, aber keine Puddelschlacken.

Digitized by Google

Herr Stumm: Sind in Ihrem Roheisenmöller bloß Schweißofenschlacken enthalten?

(Wird bejaht.)

Kaufen Sie von fremden Werken Schweißofenschlacken?

Herr Massenez: Ja, von Drahtwalzwerken und ebenso von Stahlwerken.

Herr Stumm: Verwenden Sie zum Bessemerroheisen gar keine Schweißofenschlacke, auch nicht von Stahlwerken?

Herr Massenez: Wenn die Schweißschlacke phosphorfrei ist, so kann man dieselbe gerade so gut wie ein edles Erz zur Herstellung von Bessemerroheisen verwenden.

Frage 3*): Welche Veränderungen haben die Verkaufspreise seit 1869 erfahren?

Herr Massenez**) berichtet hierüber und bemerkt: Wenn wir auch heute von den deutschen Bahnen uns höhere Preise geben lassen, als diese deutschen Bahnen bezahlen müßten, wenn sie ihre Schienen im Auslande kauften, so kommt der Vorteil dieses Vorgehens wieder vollständig den Bahnen zugute, indem wir ja durch Verfrachtung unserer Massengüter ihre besten Konsumenten sind.

Herr Stumm: Aber nicht der preußischen Ostbahn?

Herr Massenez: Der direkteste Vorteil kommt natürlich denjenigen Bahnen zugute, welche in den Industriedistrikten selbst liegen. Wenn man mir sagt: die Ostbahn könnte so und so viel, sagen wir, 100 000 Mark jährlich sparen, wenn sie sich ihre Schienen von England kaufte, so kann ich in dieser Differenz doch kein Moment finden, welches ein Staatsinstitut bestimmen sollte, seine Arbeit ins Ausland zu geben.

Herr Stumm: Ich glaube, es wird allerdings für den Herrn Sachverständigen außerordentlich schwierig sein, von seinem Gesichtspunkte aus die Frage zu beantworten, die, wie ich glaube, in der einfachen Tatsache liegt, daß die deutschen

*) S. 402.

**) S. 408.

Digitized by Google

Staatsbehörden es mit ihrer Verantwortlichkeit unvereinbar gefunden haben, für Staatslieferungen die Wirksamkeit des einseitigen Freihandels pure eintreten zu lassen. Ich glaube, das ist am Ende die ganze Erklärung?

Herr Massenez*) berichtet davon, daß zwischen den Schienenfabrikanten in Deutschland eine Vereinbarung bestehe, daß sie Aufträge gemeinschaftlich übernähmen und unter sich verhältnismäßig verteilten.

Herr Stumm: Ich muß abermals konstatieren, um auch an dieser Stelle Mißverständnisse zu verhüten, daß die Saar- und Lothringer Werke, die Eisenschienen fabrizieren, an einer Vereinbarung irgendwelcher Art nicht beteiligt sind. Die Frage ist aber nicht beantwortet, und deshalb glaube ich das konstatieren zu müssen.

Herr Massenez verteidigt die Vereinbarung der Schienenerzeuger zur Erhaltung ihres Daseins.

Herr Stumm**): Es ist vom Herrn Sachverständigen gesagt worden, daß diese Begünstigung nur stattfinde von seiten der Eisenbahnen; ich kann dagegen konstatieren, und zwar teilweise aus dem Material, das wir heute haben zirkulieren lassen, daß Begünstigungen auch von andern Staatsbehörden ausgehen.

Frage 6: Welche Verkaufspreise stellt das konkurrierende Ausland an seinem Produktionsorte?

Herr Massenez gibt Preise von England und Belgien an und erwähnt dabei belgische Träger, die augenblicklich mit 12 Frcs. notiert seien. Herr Radené habe dagegen deutsches Fabrikat angeboten, und zwar um 33 Prozent teurer.

Herr Stumm: Wo hat die Submission stattgefunden?

Herr Massenez: Für die Garnisonsverwaltung in Altona.

*) S. 403.
**) S. 404.

Herr Stumm: Wer hat den Zuschlag bekommen?

Herr Massenez: Jedenfalls eine der für Belgien offerierenden Firmen.

Herr Stumm: Herr Ravené hat uns gerade mitgeteilt, daß er belgische Träger nicht führe, weil sie in der Qualität schlechter seien, und daß sie infolgedessen keine bedeutsame Konkurrenz machen könnten. Es wäre interessant zu erfahren, ob bei dieser Submission die Belgier in der Tat den Zuschlag bekommen haben?

Herr Massenez: Ja.

II. Wirkung der ausländischen Konkurrenz auf dem deutschen Markte.

Frage 11*): Findet eine Begünstigung der inländischen Eisenindustrie bei Lieferungen an staatliche und kommunale Behörden oder an Private statt?

Herr Massenez berichtet nochmals von der Vereinigung, die bei einer Anzahl von Walzwerken bestände, welche Schienen fabrizieren.

Herr Stumm: Hat die Vereinigung ununterbrochen seit fünfzehn Jahren bestanden?

Herr Massenez: Sie war früher eine Vereinigung der Eisenschienenfabrikanten, es gehörte aber nur ein Teil der Eisenschienenwalzwerke dazu, so daß wir trotz dieser Vereinigung beständig eine innere Konkurrenz unter uns gehabt haben.

IV. Maßregeln zur Hebung der deutschen Eisenindustrie.**)

Frage 2: Kann darauf***) verzichtet werden, wenn das Ausland und insbesondere unsere großen Nachbarstaaten ihre Eisenzölle fallen lassen?

Herr Stumm: Ich möchte fragen, wie der Zollbeamte Stahlplatten resp. Eisenplatten von breitem Flacheisen unter-

*) S. 408.

**) S. 410.

***) Auf die Wiedereinführung von Eisenzöllen.

Digitized by Google

scheiden soll. Wie Sie wissen, wird Universaleisen so breit gewalzt, daß man es auch mit dem Ausdruck Platten bezeichnet. Wie soll der Zollbeamte beispielsweise Rohmatteisen von Flacheisen von 700 mm Breite unterscheiden?

Herr Massenez*): Ich glaube, daß er es bei einiger Uebung unterscheiden kann. Ein Universalflacheisen würde er, wenn man es ihm vorher ein paarmal gezeigt hat, an der Art der Walzung unterscheiden können.

Herr Stumm: Wenn es nun aber verrostet ist?

Herr Massenez: Wenn es stark verrostet ist, allerdings nicht.

Herr Stumm: Sie würden trotzdem eine Trennung für nötig halten? Würden Sie es denn für praktisch durchführbar halten, ohne eine Breite festzusetzen, mit Sicherheit zu sagen, wo das Blech anfängt und das Eisen aufhört? Sie wissen, daß man das breite Flacheisen vielfach nicht Flacheisen nennt, sondern Universalblech.

Herr Massenez: Man müßte eine bestimmte Breite fixieren und sagen: hier fängt das Blech an, und hier hört das Flacheisen auf.

Herr Stumm: Sie halten aber eine Unterscheidung für notwendig?

Herr Massenez: Jawohl, weil die Herstellungskosten der Bleche weit höher sind als die der Universalflacheisen.

Frage 4: Welche Nachteile und Vorteile würden aus der Wiedereinführung solcher Zollsätze entstehen: a) für die Eisenindustrie selbst, b) für den Handel, die Transportinteressenten und die Konsumenten?

Herr Massenez führt aus, daß für die Eisenindustrie lediglich Vorteile aus einem derartigen Tarife entstehen würden; allerdings würden diese sich nicht sofort, sondern erst allmählich

*) S. 411.

Digitized by Google

bemerkbar machen. Niemals aber werde der Preis der Ware um die volle Höhe des Zollsatzes steigen.

Herr Stumm: Auch bei Gießereiroheisen nicht?

Herr Massenez: Nein.

Herr Meier: Ich glaube, daß die Preise um soviel erhöht werden müßten, um die Eisenindustrie in den Stand zu setzen, eine bessere Rente zu geben.

Herr Massenez: Ich bin ganz einverstanden und glaube, daß wir darauf hinarbeiten sollten, überhaupt höhere Preise zu erzielen, nicht die Eisenindustrie allein, sondern die ganze Industrie. In der heutigen Zeit ist eben alles zu wohlfeil.

Herr Stumm: Auch die Lebensmittel?

Herr Massenez: Das will ich nicht sagen, diese sind, wie ich schon nachgewiesen habe, dem allgemeinen Preisrückgang nicht gefolgt.

Herr Massenez berichtet, daß den Transportinteressenten durch die Wiedereinführung der Zölle neue Vorteile zufließen würden, da sich der Bahntransport bedeutend vermehren werde.

Herr Massenez führt diesen Punkt noch weiter aus und sucht die Größe des Vorteils zahlenmäßig zu berechnen.

Herr Meier: Wie sind Sie auf diese Zahlen gekommen?

Herr Massenez: Nehmen wir die Einfuhr von Roheisen mit 12 Millionen Zentner und teilen dieselbe durch 50, so ergeben sich 24 Millionen Pfund Gießereiroheisen pro Hochofen. Das entspricht der Produktion eines Hochofens mittlerer Größe.

Herr Stumm: Ich glaube, das Mißverständnis beruht darauf, daß der Herr Sachverständige im wesentlichen das fremde Gießereiroheisen durch inländisches ersetzen will und daß er dabei andere Zahlen im Auge hat, als wenn es sich um die Produktion von weißem Eisen handelte. Ich bin bereit, nachzuweisen, daß der Durchschnitt der deutschen Hochofenproduktion im ganzen weniger als 20 Millionen Pfund pro Jahr und Hochofen beträgt; wenn man aber die Rechnung auf Gießereiroheisen macht, so nimmt man höchstens drei Fünftel dieser Durchschnittsziffer an. Ich halte somit die Rechnung des Herrn Sachverständigen für ganz richtig.

Digitized by Google

Vierundzwanzigste Vernehmung am 19. November 1878. *)

Sachverständiger: Decker aus Cannstatt (Würtemberg).

Herr Decker möchte einen Marktbericht aus Middlesborough zu den Akten geben**) und bittet, einige Hauptdaten aus diesem Bericht anführen zu dürfen.

Vorsitzender: Das würde mündlich wohl bei den einzelnen Fragen geschehen können.

Herr Stumm: Ich möchte vorschlagen, daß wir das Verfahren des Herrn Sachverständigen akzeptieren: wenn er ein paar Zahlen zusammengestellt hat, so glaube ich, daß es mehr Zeit kostet, wenn er sie bei den einzelnen Nummern zergliedert, namentlich, wenn er nicht darauf vorbereitet ist.

I. Wirtschaftliche Lage der deutschen Eisenindustrie an und für sich und mit Rücksicht auf die Produktionsverhältnisse des Auslandes.

a) Selbstkosten.

Frage 1: Wie stellen sich die Selbstkosten für die wichtigsten Rohmaterialien, Halbfabrikate und Fabrikate Ihrer Werke?

Herr Stumm: Haben Sie kein Roheisen von Luxemburg und de Wendel bezogen?

*) S. 413.
**) S. 414.

Digitized by Google

Herr Decker: Ja, einige Mal einige Waggons, aber wir sind mit dem englischen Roheisen besser zufrieden.

Herr Decker gibt nun den Grundpreis für Stabeisen usw. an; zuletzt für Saarkohlen und die sogenannten Patentschmelzkoks, Koks aus sogenannten Patentöfen.

Herr Stumm: Die Leute in Westfalen nennen Patentkoks eine Qualität, die sie für sehr gut halten, die aber mit einem Patent nichts zu tun hat, sondern es heißt ebensoviel wie Primakoks? Ich glaube, der Ausdruck kommt nur in Westfalen vor.

Herr Decker gibt nun die Zahlen für seine Selbstkosten und Zahlen für belgische Angebote frei Cannstatt an.

Herr Stumm*): Diese Preise beziehen sich ausdrücklich auf eine belgische Qualität, welche höher steht als die kurante deutsche?

Herr Decker bejaht dies und teilt mit, daß ihm ein belgisches Walzwerk vor vier Wochen Gütemuster von Doppel-T-Eisen eingeschickt habe, die sehr gut und sehr billig gewesen seien. Burbach sei nicht imstande, solche Preise zu stellen, Ars auch nicht.

Herr Stumm: Die Qualität von Burbach würde keine bessere sein als das Muster von T-Eisen aus Belgien?

(Zustimmung.)

Ist irgendein Werk an der Saar bereit gewesen, eine Zerreißungsfestigkeit von 38 kg zu garantieren?

(Nein.)

Bis zu welcher Garantie wird dort gegangen?

Herr Decker: Im allgemeinen bis 36 kg.

Frage 4**): Wie berechnen Sie die Amortisation der bestehenden Anlagen und die Verzinsung der Anlagekapitalien? Sind diese Beträge unter Nr. 1 eingerechnet oder nicht?

Herr Decker bemerkt, diese Beträge steckten in den Selbstkosten. Er gibt sodann den Prozentsatz für die Amortisation für die Gebäude, Maschinen usw. an.

*) S. 415.

**) S. 416.

Digitized by Google

Herr Stumm: Die Verzinsung ist aber nicht eingerechnet?

Herr Decker: Die ist nicht eingerechnet, das heißt die Verzinsung unseres Gesellschaftskapitals.

g) Allgemeine Lage.*)

Frage 2: Welche Rentabilität erzielen Sie?

Herr Decker berichtet, daß er selbst seit mehreren Jahren mit Verlust arbeite; dasselbe sei auch bei Wasseralfingen der Fall; die übrigen württembergischen sowie badischen Maschinenfabriken arbeiteten meistens mit Verlust.

Herr Stumm: Ich möchte fragen, ob die Rentabilität noch bestehen bliebe, wenn die Bevorzugung nicht stattgefunden hätte und Wasseralfingen mit andern Werken ganz frei konkurriert haben würde?

Herr Decker: Ich glaube, daß das nicht viel ausmachen würde. Wasseralfingen wird einesteils bevorzugt bei Schienenlieferungen, d. h. bei Umarbeitung alter Eisenbahnschienen in neue.

Herr Stumm**): Wenn keine Bevorzugung stattfände, würde dann die Rentabilität von Wasseralfingen bestehen bleiben?

Herr Decker: Ich glaube nicht, daß dies einen großen Unterschied machen würde, weil die Gießerei als Hochofengießerei auch heute einen Reinertrag abwirft.

II. Wirkung der ausländischen Konkurrenz auf dem deutschen Markte.

Frage 3***): Werden von dem Auslande Erzeugnisse der Eisenindustrie eingeführt, welche im Inlande überhaupt nicht, oder nicht in gleicher Qualität hergestellt werden?

Herr Decker berichtet, daß er gegossene Gas- und Wasserleitungsröhren, namentlich in größeren Quantitäten, nicht aus

*) S. 421.
**) S. 422.
***) S. 423.

Digitized by Google

Deutschland beziehen könne, da Deutschland dieselben nicht so billig liefern könnte. Ebenso sei es mit schmiedeeisernen Röhren.

Vorsitzender: Es ist von andern Sachverständigen gerade das Gegenteil gesagt worden.

Herr Stumm: Der Herr Sachverständige spricht jetzt von schmiedeeisernen Röhren.

Vorsitzender: Jawohl.

Herr Stumm: Sie haben vorhin englische und belgische Preise mitgeteilt. Machen Sie davon keinen Gebrauch?

Herr Decker: Wir haben die neuen billigen Materialpreise erst in der letzten Zeit erhalten.

Frage 9*): Welchen Anteil an der Exportfähigkeit des Auslandes nehmen dessen Exportbonifikationen (acquits à caution)?

Herr Decker macht hierüber einige Ausführungen und bemerkt, näheres über die Ein- und Ausfuhr mit acquits à caution sei aus den Documents statistiques sur le Commerce de la France 1877 und 1878 ersichtlich.

Herr Stumm: Ich weiß nicht, ob es dem Herrn Sachverständigen bekannt ist, daß diese Zahlen schon verschiedentlich publiziert worden sind. Uns ist diese Statistik mitgeteilt durch den Verein der deutschen Eisenwerke.

Herr Decker: Ich möchte mich dennoch auf dieses Buch beziehen, da es sehr detaillierte Angaben enthält.

Herr Stumm: Der Herr Sachverständige hat geklagt über die Konkurrenz von Cail in Beziehung auf den Brückenbau, er hat einen Fall angeführt, wo Cail Eisen vom Phönix eingeführt hat. Ich glaube nun, daß der Fall mit der Benachteiligung seiner Industrie durch die acquits nicht im Zusammenhange steht. Der Herr Sachverständige war ja auch berechtigt, aus dem Auslande abgestempelte Blech- und Eisenteile zollfrei einzuführen, die zu Brücken für das Ausland ver-

*) S. 424.

Digitized by Google

arbeitet wurden; — ich meine zu der Zeit, als der Zoll noch bestand. Wenn also ein französisches Werk deutsches Eisen einführt und aus diesem seine Exportwaren herstellt, so ist das ein Zustand, über den die deutsche Industrie sich nicht beklagen kann. Ich glaube sogar, daß in dem Falle ein Vorteil für Deutschland insofern bestanden hat, als der Phönix sein Eisen nach Paris liefern konnte. Die Frage hier bezieht sich darauf: sind dem Herrn Sachverständigen Fälle bekannt, wo das Recht, solche Waren zollfrei einzuführen, von den französischen Konsumenten an einen dritten verkauft worden ist, der seine Brücken aus französischem Material gemacht hat, so daß diese acquits à caution als wirkliche Exportbonifikation für ihn wirkten?

Herr Decker: Ein Nachweis darüber wird sich schwer führen lassen.

III. Die deutsche Eisenindustrie auf auswärtigem Markte und der Einfluß ausländischer Zollsätze.

Frage 5*): Hat die Ermäßigung resp. Aufhebung der deutschen Zölle Einfluß auf den Export ausgeübt und inwieweit würde derselbe durch Wiedereinführung von Zöllen beeinträchtigt werden?

Herr Stumm: Der Herr Sachverständige hat gesagt, daß die Zölle am 1. Januar 1877 weggefallen sind. Damals waren doch keine hohen Preise. Bloß der Roheisenzoll ist 1873 weggefallen, während die wesentlich in betracht kommenden Zölle erst 1877 weggefallen sind.

Frage 7: Würde der deutsche Export durch Aufhebung oder Herabsetzung ausländischer Zölle wesentlich gehoben werden?

Herr Stumm: Die Schweiz macht sich ihre eigenen Brükken selbst?

Herr Decker: Ja.

*) S. 426.

Digitized by Google

IV. Maßregeln zur Hebung der deutschen Eisenindustrie.*)

Frage 3: Wie hoch müssen andernfalls**) die deutschen Eisenzölle in minimo bemessen werden?

Herr Decker: Hinsichtlich der Höhe der Zölle schließe ich mich im allgemeinen dem Entwurfe des autonomen Zolltarifs des Vereins der deutschen Eisen- und Stahlindustriellen an, erlaube mir aber folgende Abänderungen und Zusätze vorzuschlagen. Hierüber habe ich eine Tabelle angefertigt; darf ich dieselbe zu den Akten geben?

Herr Stumm: Ich würde beantragen, sie zu den Akten zu geben, weil sonst die Ausführungen des Herrn Sachverständigen jeder Unterlage in bezug auf die Zollsätze entbehren. Allerdings bleiben ohne diese Akten dem Leser der Enqueteverhandlungen diese Dinge nicht ganz klar, die Herren, die später einmal unsere Verhandlungen studieren, haben es aber in der Hand,***) die Akten nachzulesen.

(Die Tabelle wird zu den Akten gelegt.)

Frage 5†): Welche sonstigen Maßregeln können zweckmäßig eingeführt werden, um die deutsche Eisenindustrie zu unterstützen, namentlich in bezug auf die Gesetzgebung und die Frachtverhältnisse?

Herr Decker: Ich muß doch bemerken, daß ein Gesetz gewiß Mängel hat, welches so viele Prozesse herbeiführt, wie dies beim Haftpflichtgesetz, wenigstens in Süddeutschland, der Fall ist; um Mißverständnisse zu verhüten, möchte ich übrigens bemerken, daß ich dieses Gesetz zum Schutze der Arbeiter seiner Zeit mit Freuden begrüßt habe.

*) S. 427.

**) Wenn das Ausland und insbesondere die großen Nachbarstaaten Deutschlands ihre Eisenzölle nicht fallen lassen.

***) Im Text folgen die Worte „haben es aber in der Hand" nach „Herrn"

†) S. 428.

Digitized by Google

Herr Stumm: Ich würde auch nicht der Ansicht sein, daß das Haftpflichtgesetz so interpretiert werden sollte, wie das Reichsoberhandelsgericht*) es interpretiert hat, aber ich muß doch dem Herrn Sachverständigen zugeben, daß mir eine ganze Reihe von ähnlichen Urteilen bekannt ist, wo der Richter auf grund des § 2 ganz einfach sagt: es ist hier notorisch eine Gefahr, der Arbeitgeber muß wissen, daß hier und da ein Funke herausspritzt, er ist also verpflichtet, Schutzvorrichtungen zu treffen; trifft er sie nicht, so ist die Präsumtion unbedingt gegen ihn, und wir nehmen als bewiesen an, daß er schuldig ist.

Herr v. Schloer: Dann wäre ausgesprochen, daß jeder Fabrikbetrieb an sich schon kulpos ist?

Herr Stumm: Soweit er nicht diejenigen Maßregeln trifft, welche die aus seiner Natur hervorgehenden Gefahren möglichst beseitigt.

*) S. 429.

Digitized by Google

Fünfundzwanzigste Vernehmung am 20. November 1878*)

Sachverständiger: Generaldirektor Braetsch aus Borsigwerk (Oberschlesien).

I. Wirtschaftliche Lage der deutschen Eisenindustrie an und für sich und mit Rücksicht auf die Produktionsverhältnisse des Auslandes.

a) Selbstkosten.

Frage 8**): Produziert das konkurrierende Ausland billiger? In welchem Maße und aus welchen Gründen ist dies der Fall?

Herr Stumm: Es war vorhin speziell die Frage von Herrn v. Schloer aufgeworfen worden, woher es komme, daß das Gießereiroheisen in Schlesien gegenüber England so teuer produziert werde, obwohl die Herren sehr billige Koks hätten. Dies Faktum kann ich nicht wohl zugeben: sie haben billige Kohlen, aber teuere Koks, denn einen Preis von 67,6 Pf. pro Zentner werden Sie doch nicht für einen billigen Kokspreis halten? Für Kohlen stellt sich der Preis in Schlesien erheblich billiger, in Westfalen für Koks erheblich teuerer, aus Gründen, die der Herr Sachverständige wohl bereits angeführt hat, die auch ganz bekannt sind, daß nämlich in Schlesien

*) S. 431.
**) S. 436.

die Koks entweder aus mageren Stückkohlen gemacht werden durch Meilerverkohlung oder aus fettem Gries, der aber in Schlesien teuer und selten ist, so daß das Verhältnis von Koks zu Kohle dort sehr viel größer ist in den Preisen als in irgendeinem andern Industriebezirk der Welt.

Herr Meier*): Die Preise der Backkoks haben Sie uns erst angegeben?

Herr Braetsch: Ja, die variieren nun.

Herr Stumm: Ich möchte dazu bemerken, daß der Selbstkostenpreis der Koks trotzdem kein so wesentlich verschiedener ist. Ich glaube, Herr Richter wird uns mitteilen, daß seine Koks, aus seinen eigenen mageren Stückkohlen hergestellt, ihm nicht teurer kommen als die Koks, die er aus fetten Griesen macht, die er von der Königsgrube kaufen muß. Ich glaube, für die meisten Werke in Schlesien stellt sich die Sache schließlich, da sie keine eigene Fettkohle besitzen, so ziemlich ebenso.

Vorsitzender: Sie kaufen auch fertige Koks?

Herr Braetsch: Zunächst von der Donnersmarckhütte, die vermöge ihrer geographischen Lage unsere natürlichste Lieferantin ist, und dann von den Koksanstalten der Königin-Luisengrube.

Herr Stumm: Dann möchte ich an den Herrn Sachverständigen die Bitte richten, uns die Selbstkostenrechnung in der Tabelle ganz erheblich zu ändern für die Jetztzeit. Er hat uns vorhin die Selbstkostenpreise von Koks zu 67,6 Pf. loko Werk angegeben.

Herr Meier: Im Jahre 1877.

Herr Braetsch: Für heuer.

Herr Stumm: Wenn aber die Differenz eine so große ist, daß jetzt die Koks mit 51 bis 54 Pf. loko Werk bezahlt werden, dann glaube ich, daß dies eine so erhebliche Differenz ist, daß in der ganzen Selbstkostenrechnung nun auch dieser neue Preis eingesetzt werden muß, um den jetzigen Zustand seiner Industrie festzustellen.

*) S. 437.

Digitized by Google

Herr Braetsch: Das sind Abschlüsse, die für das nächste Jahr bereits gemacht worden sind. Wir leben jetzt noch im Jahr 1878, ich glaube nicht, daß man da ins Jahr 1879 vorgreifen kann; es werden ja allerdings dadurch die Verhältnisse etwas besser, und es ist die höchste Zeit dazu.

Herr Stumm: Ich glaube, daß wir nicht umhin können, das doch zu tun. Ich stelle allerdings anheim, ob wir diese Rechnung privatim anstellen — der Herr Sachverständige könnte uns dabei allerdings unterstützen —, aber die Fragen, die wir wegen der Vergangenheit an ihn richten, sind meiner Auffassung nach lediglich dazu bestimmt, uns zu orientieren für die Gegenwart. Hauptsache ist doch, da es sich um die mögliche Einführung eines Zolles handelt: wie stellen sich die Verhältnisse jetzt? Und auch, soweit wir sie mit Sicherheit beurteilen können, für 1879?

Vorsitzender: Der Herr Sachverständige hat uns meines Wissens die Selbstkosten der letzten Jahre angegeben.

Herr Stumm: Ich halte mich für verpflichtet und würde mein Gewissen in bezug auf meine Verpflichtung, für Aufklärung der Sachlage zu sorgen, nicht für beruhigt halten, wenn ich nicht die Frage an den Herrn Sachverständigen richtete, ob außer diesen verschiedenen Kohlenpreisen noch andere Faktoren existieren, von denen er mit Bestimmtheit annimmt, daß sich im nächsten Jahre auch wieder die Selbstkosten erheblich gegen die Selbstkosten dieses Jahres ermäßigen werden?

Herr Braetsch: Nein, nicht ein einziger.

Vorsitzender*): Ist der Preis von 51 bis 54 Pfennig pro Zentner Koks loko Ihres Werkes gemeint?

Herr Braetsch: Bis an die Verbrauchsstätte.

Vorsitzender: Das würde ein Durchschnitt von 52½ Pfennig sein?

Herr Braetsch: Ich muß mir zu bemerken erlauben: es sind 300 000 Zentner zu 51 Pfennig und 150 000 Zentner zu 54 Pfennig.

*) S. 438.

Digitized by Google

Herr Stumm: Also durchschnittlich 52.
(Wird bestätigt.)

Vorsitzender: Und wie viel Zentner Koks in Ihren Selbstkosten des Roheisens?

Herr Braetsch: Immer zwei Zentner müssen der Sicherheit wegen angenommen werden.

Herr Stumm: Das gibt eine Differenz von 6 Mark pro Tonne Roheisen.

Vorsitzender: Es ist gut, daß wir das gelegentlich konstatiert haben.

Herr Stumm: Auf grund der billigeren Abschlüsse würden Sie also Ihr Roheisen um 6 Mark billiger machen als nach den Selbstkosten, wie sie hier mitgeteilt sind.

Vorsitzender: 6 Mark für die Tonne.

Herr Braetsch: Jawohl.

c) Frachten.*)

Frage 2: Auf welcher Basis sind die Eisenbahnfrachten für den Bezug Ihrer Materialien und für den Versand Ihrer Fabrikate konstruiert? Sind besondere Beschwerden dagegen zu erheben?

Herr Braetsch**) berichtet, es würde auf größere Entfernungen mehr Stabeisen, Stahl usw. verfrachtet als Roheisen.

Herr Stumm: Das findet in der ganzen Welt statt, weil höherwertige Gegenstände einen höheren Transport vertragen als minderwertige.

Herr Braetsch: Man muß auf Entfernung großen Wert legen, namentlich bei der Tarifierung.

Herr Stumm: Daß man für Erze und Roheisen billigere Tarife eingeführt hat wie für fertige Fabrikate, ist doch nur im Interesse der Eisenindustrie selbst geschehen.

*) S. 440.
**) S. 441.

Digitized by Google

Herr v. Schloer: Der Herr Sachverständige meint, man sollte für diese Fabrikate auch keine höheren Sätze einführen.

Herr Stumm: Es ist doch dasselbe, wenn ich sage: ich will, daß die Fabrikate ebenso billig wie Roheisen gefahren werden, als wenn ich sage: ich will das Roheisen ebenso teuer verfrachtet haben als die andern Waren.

Herr Braetsch berichtet, auf den Anschlußbahnen habe sich noch immer etwas Entgegenkommen gezeigt; nur die Zufuhrgebühr habe die oberschlesische Bahn fallen lassen.

Herr v. Schloer: Ist es eine Staatsbahn?

Herr Stumm: Die Bahn ist in Staatsverwaltung.

Herr Braetsch berichtet, auf den schmalspurigen Bahnen in Oberschlesien, welche in der Hauptsache für Rohstoffzufuhr in betracht kämen, bestände noch ein drückend hoher Tarif.

Herr Stumm: Haben Sie berechnet, wie der Frachtsatz, der auf den breitgeleisigen Bahnen gewöhnlich einen Silberpfennig pro Zentner und Meile mit einer entsprechenden Expeditionsgebühr beträgt, sich pro Zentner und Meile, wenn man die Expeditionsgebühr herein rechnet, für diese kurze Entfernung berechnet?

Herr Braetsch: Immer billiger.

Herr Stumm: Können Sie nicht Zahlen dafür angeben?

Herr Braetsch: Augenblicklich bin ich nicht in der Lage.

Herr Braetsch teilt mit, daß er in Borsigwerk im Begriff sei, einen Anschluß an die breitspurigen Bahnen zu bewerkstelligen, um den Transport auf den breitgeleisigen Bahnen zu erlangen und den auf den Schmalspurbahnen fallen zu lassen.

Herr Stumm: Das würde beweisen, daß die oberschlesische Bahn für kurze Entfernungen eine sehr niedrige Expeditionsgebühr berechnet. Denn der Zuschlag, der uns von den Luxemburger und andern Herren mitgeteilt worden ist, wonach selbst bei der kleinsten Entfernung die Expeditionsgebühr 8 Mark pro Waggon beträgt, würde bei Entfernungen

Digitized by Google

von 1 Meile einen höheren Tarif geben als den Tarif, der uns eben mitgeteilt worden ist.

Herr Meier: 2 Taler pro 100 Zentner ist er nie gewesen.

Herr Stumm: Ich bitte sehr um Entschuldigung, die gewöhnliche Expeditionsgebühr beträgt 12 Mark pro Doppelwaggon, und die Herren Sachverständigen haben uns bisher mitgeteilt, daß auf ihren Bahnen dieser Tarif staffelförmig für geringe Entfernungen bis 8 Mark herabgehe oder, wenn Sie wollen, 1 Rtlr. 10 Sgr. pro 100 Zentner.

Frage 3: Genießt das Ausland billigere Frachten als Sie, und in welcher Weise macht sich dies geltend?

Herr Stumm: Können Sie uns vielleicht informieren, in welcher Weise sich die Fracht auf die Seefracht und die Binnenfracht verteilt? Wieviel kommt beispielsweise von der Fracht von Middlesborough nach Berlin auf die Seefracht, und wieviel bleibt für das Binnenland übrig?

Herr Braetsch: Ich nehme an, daß da überhaupt bloß Wasserfracht in frage kommt.

Herr Stumm*): Aber nicht bloß Seefracht?

Herr Braetsch: Nein. Im allgemeinen ist mir bekannt, daß man bei einer ziemlichen Ausnützung der Schiffsgefäße etwa 30 Pfennig für den Zentner bis nach Stettin rechnen kann.

Herr Stumm: Das wären 6 s. pro Tonne. Das wäre doch wohl zu niedrig; denn so wertvoll alle diese Angaben sind, so sind wir doch verpflichtet, deren Basis aufzusuchen. Was haben Sie also gerechnet von England nach Stettin? Was für die Kanalfracht nach Berlin? Wir sind ja verpflichtet, die Zahlen zu prüfen.

Herr Braetsch: Ich habe darüber Erkundigungen eingezogen, aber das nähere nicht erfahren können.

*) S. 442.

Digitized by Google

d) Verkaufspreise.

Frage 1: Welche Verkaufspreise erzielen Sie gegenwärtig für die wichtigsten Rohmaterialien und Fabrikate Ihrer Werke am Ursprungsorte?

Herr Braetsch gibt eine Zusammenstellung der Preise und bemerkt: Davon gehen nun noch die Verkaufsbonifikationen ab, worauf ich bei einer späteren Frage zurückkomme.

Herr Stumm: Die spätere Frage bezieht sich auf die Verkaufsbedingungen, hat aber nichts mit den Verkaufspreisen selbst zu tun? Ich glaube, daß Sie gut tun, um den Nettoverkaufspreis zu bestimmen, die Bonifikation schon hier abzuziehen oder uns den Betrag der Bonifikationen anzugeben; dann können wir es uns selbst ausrechnen.

Herr Braetsch: Gewiß; es wird sich das aber nicht anwenden lassen, weil ja nicht alle Verkäufe mit Bonifikationen abgeschlossen werden.

Herr Stumm: Ich sehe, Sie haben auf die Liste sogar geschrieben: ohne Berücksichtigung von Rabatt und Skonto. Für Skonto könnte man allenfalls zweifelhaft sein, weil das schließlich eine Buchungsfrage ist, der Rabatt aber muß unter allen Umständen abgezogen werden, um den Verkaufspreis zu bestimmen. Rabatt ist weiter nichts anderes als die Form, in der die Grossisten billigere Verkaufspreise bekommen.

Herr Braetsch gibt dies zu und bemerkt, daß der Rabatt je nach der Größe der Entnahme verschieden sei. Er gibt sodann Zahlen darüber an.

Herr Stumm: Sie würden wohl daran tun, und ich glaube, daß es in Ihrem Interesse liegt, uns die niedrigsten Verkaufspreise mitzuteilen, die Sie überhaupt machen.

Herr Braetsch: Das müßte aus den Büchern extrahiert werden.

Herr Stumm: Ich glaube, daß von denjenigen, welche die Enquete später durchstudieren, jeder geneigt ist, Ihre Selbst-

Digitized by Google

kosten mit den Verkaufspreisen in Verbindung zu bringen. Das ist das erste, was jeder, der dies studiert, tun wird. Er findet Differenzen, die anscheinend kolossal, in der Tat aber viel kleiner sind. Mit großer Mühe muß er sich ausrechnen, wieviel eigentlich von der großen Differenz und ob überhaupt etwas übrig bleibt. Insofern wäre es wünschenswert gewesen, wenn Sie Ihre wirklichen Durchschnittsverkaufspreise oder sogar die niedrigsten Verkaufspreise uns direkt mitgeteilt hätten.

Herr Braetsch: Die wirklichen Erlöse? Das bin ich nicht in der Lage, hier ohne die Bücher anzugeben.

Herr Stumm: Man wird ja sonst sehr leicht sagen können: schön, Sie geben also 6 Prozent Rabatt in maximo, wir können aber nicht wissen, ob Sie dies häufig getan*) haben, möglicherweise haben Sie Ihre Verkäufe zu 140 Mark realisiert. Das würde ein anderes Bild geben, als wenn wir wissen, welche Durchschnittspreise Sie mit Berücksichtigung des Rabatts erzielt haben.

Frage 2: Wie steht es damit bei andern Werken Ihrer Gegend?

Herr Braetsch berichtet, gewöhnliches Eisen und Handelseisen ständen in den Grundpreisen etwa mit 5,20 Mark, im besten Falle bis 5,25 Mark der Zentner, gewöhnliche Bleche 16 Mark, Kesselbleche bis 20 Mark für 100 kg.

Herr Stumm: Sie haben uns eben gesagt, daß 5,25 Mark, also mit andern Worten, 105 Mark, für Stabeisen erlöst würden, während Sie uns vorhin Ihren Verkaufspreis mit 140 Mark angegeben haben. In welcher Weise stehen diese Preise miteinander in Verbindung? War Ihr Preis von 140 Mark der Durchschnittspreis für verschiedene Dimensionen, und ermäßigt sich Ihr Grundpreis für Stabeisen durch den Rabatt bis auf 105 Mark?

*) S. 443.

Digitized by Google

Herr Braetsch: Der Preis von 140 Mark ist der Grundpreis gewesen, und der würde sich noch um den Rabatt und die Skontogewährung ermäßigen.

Herr Stumm: Das ist immer noch eine Differenz von 25 Mark.

Herr Braetsch: Dies sind hier Nettoerlöse, soviel mir bekannt. von andern Werken. Wie die ihr Geschäft handhaben, welche Bonifikationen sie gewähren, ist mir nicht bekannt.

Herr Stumm: Es würden ja, da Sie nicht zu 105 Mark verkaufen, sondern von 140 Mark ausgehen, mit einem Rabatt von in maximo 6 Prozent, immer noch 100 und einige 30 Mark übrig bleiben, Sie würden also um 30 Mark Ihre Grundpreise höher halten als Ihre Konkurrenten?

Herr Braetsch: Ich hatte schon vorhin bemerkt, daß Borsigwerk sich nicht um jeden Preis Beschäftigung verschafft, und daß es seinen Vorteil darin findet, seine Betriebseinrichtungen zu schonen und sie nicht abzunutzen bei unprofitablen Preisen.

Herr Stumm: Verkaufen Sie gar kein Stabeisen zu diesem Preise, den Sie uns angegeben haben?

Herr Braetsch: Mitunter zum Export.

Herr Stumm: Es würde das nur Qualitätseisen sein; denn, wie gesagt, ich konstatiere die hohe Differenz von 30 Mark zwischen Ihrem Grundpreise und den Verkaufspreisen Ihrer Nachbarn.

Herr Braetsch: Das ist der Grundpreis.

Herr Stumm: Ich bitte, welches sind denn Ihre Preise? Mit Berücksichtigung des Rabatts würde es doch immer eine Differenz von 30 Mark sein, die Sie teurer verkaufen als Ihre Konkurrenz?

Herr Braetsch: Ja, so würde sich das gestalten, und zwar für die gewöhnliche Qualität, für bessere Stabeisenqualität würde es noch eine Mark mehr sein und bei Bestbest- oder Feineisen 9,50 Mark.

Digitized by Google

Herr Braetsch berichtet, daß die Roheisenfabrikation in andern Werken günstiger als bei ihm stände; er habe angeführt, daß die übrigen Hochofenwerke sich das Roheisen etwa mit 23 bis 24 Sgr. herstellten, er selbst habe für das Borsigwerk einen Produktionskostenpreis von 29 Sgr.

Herr Stumm: Sie werden aber durch die billigen Koks, die Sie uns mitgeteilt haben, in die Lage kommen, genau auf grund Ihrer Selbstkostenberechnung auf 23 Sgr. im nächsten Jahre zu kommen.

Herr Braetsch: Wohl nur auf 26 Sgr. 6 Pfg., da die eigenen Produktionskosten 29 Sgr. 6 Pfg. betragen und an Koks nur 3 Sgr. pro Zentner erspart werden sollen.

Frage 3: Welche Veränderungen haben die Verkaufspreise seit 1869 erfahren?

Herr Braetsch*) gibt die Preise von 1869 bis 1878 an.

Herr Stumm: Wenn wir diese Verkaufspreise miteinander vergleichen wollen, können wir da annehmen, daß die Rabatte in all den Jahren genau in derselben Weise gewährt worden sind?

Herr Braetsch: Nein, in bezug auf Rabatte ist man in neuerer Zeit liberaler geworden.

Frage 6**): Welche Verkaufspreise stellt das konkurrierende Ausland an seinem Produktionsorte?

Herr Braetsch gibt die Preise der verschiedenen Eisensorten in Middlesborough, Wales und Belgien an.

Herr Stumm: Das sind alles keine Qualitäten, die den Ihrigen entsprechen? Für uns würde es von wesentlichem Interesse sein, die Preise des Auslandes kennen zu lernen für die Sorten, welche den Qualitäten entsprechen, mit denen Sie konkurrieren.

*) S. 444.
**) S. 445.

Digitized by Google

Herr Braetsch: Ich kenne sie nicht.

Herr Stumm: Können Sie belgisches Eisen Nr. 1 in Zusammenhang stellen mit Ihrer Qualität, die Sie zu 140 Mark verkaufen, oder die belgischen Bleche mit denjenigen Qualitätsblechen, die Sie nach England verschicken?

Herr Braetsch: Ich habe nicht Gelegenheit gehabt, mit der Qualität bekannt zu werden.

Herr Stumm: Aber doch mit den Preisen derjenigen Qualitäten, z. B. in England, bekannt zu werden, mit denen Sie konkurrieren?

Herr Braetsch: Zurzeit auch nicht, das ist nur für Bestbleche der Fall.

Herr Stumm: Konkurriert das englische Material auch auf dem deutschen Markt mit Ihren Blechen?

Herr Braetsch: In neuerer Zeit nicht mehr.

g) Allgemeine Lage.

Frage 2*): Welche Rentabilität erzielen Sie?

Herr Braetsch berichtet, daß die Laurahütte für das letzte Jahr 2 Prozent Dividende verteilt habe, und er glaube, daß diese 2 Prozent nur aus den Kohlengruben geflossen seien.

Herr Stumm: Ich hoffe, darüber wird uns Herr Richter noch Mitteilung machen, aber ich meine: wie stehen die Rentabilitätsverhältnisse in diesem Augenblicke?

Herr Braetsch: Für die ganze Zeit des Bestehens?

Herr Stumm: Es ist die Frage, die ich schon früher erörtert habe: wie stellt sich sowohl für Ihr Werk wie für die übrige schlesische Industrie die Sache, wenn man die heutigen Selbstkostenpreise der Materialien rechnet und mit den Verkaufspreisen vergleicht? Unter den heutigen Selbstkosten- und Verkaufspreisen verstehe ich natürlich auch solche, die auf

*) S. 447.

Abschlüsse pro 1879 schon basiert sind. Es ist doch die Rentabilität voraussichtlich in dem nächsten Jahre bei sonst gleichbleibenden Verhältnissen eine größere oder geringere als die, die Sie uns für die Vergangenheit angegeben haben. Die Frage steht so allgemein: welche Rentabilität erzielen die Etablissements? Sie bezieht sich also nicht bloß auf die Jahre 1873 bis 1877, sondern auch auf die Rentabilität des Jahres 1878/79 oder wenigstens des laufenden Kalenderjahres.

Herr Braetsch berichtet, er glaube nicht, daß sich für die andern Werke dem heutigen Stande gegenüber für die Zukunft etwas ändern würde, denn die Preise für den Verkauf der Fabrikate und Rohstoffe seien auf einem Standpunkte angekommen, der nicht mehr niedriger werden könne.

Herr Stumm: Sind Sie das einzige Werk Oberschlesiens, welches diese erhebliche Differenz in den Selbstkosten im nächsten Jahre dadurch erzielen wird, daß Sie die billigeren Backkoks verwenden? Gegenüber den teueren mageren Koks würde diese Differenz von 6 Mark pro Tonne Roheisen, also 10 Mark pro Tonne Stabeisen, auf Ihr eigenes Werk beschränkt sein, oder wird man annehmen können, daß auch andere Werke in einem ähnlichen Umwandlungsprozeß begriffen sind und infolgedessen ihre Selbstkosten im nächsten Jahre ebenso erheblich ermäßigen können?

Herr Braetsch*): Ich glaube das nicht.

Herr Braetsch gibt die Verluste und Gewinne des Borsigwerkes 1869 bis 1877 in einer Tabelle an.

Herr Stumm: Sind in diesen Verlusten überall die Abschreibungen enthalten?

Herr Braetsch: Ja, auch die Zinsen von 5 Prozent sind eingeschlossen.

Herr Stumm: Sie haben nicht eine Berechnung angestellt, in welcher Weise sich die Sache stellt, wenn man die Amortisation und Verzinsung ganz beiseite lassen würde?

*) S. 448.

Digitized by Google

Herr Braetsch: Bei vielen würde noch ein kleiner Gewinn sich herausstellen, soweit mir aus den Abschlüssen im Gedächtnis ist. Ich hätte sie vorlegen können, wenn ich gewußt hätte, daß sie von Interesse sind.

Herr Stumm: Das wäre von größtem Interesse gewesen; wir haben zunächst Anspruch auf die Ermittelung der nackten Verluste.

II. Wirkung der ausländischen Konkurrenz auf dem deutschen Markte.

Frage 8*): Wie lagen diese Verhältnisse (1—7) in den Jahren 1869 und 1873?

Herr Braetsch: Für Borsigwerk allerdings um vieles günstiger bei dem größeren Bedarf und unter dem Schutze der Eingangszölle.

Herr Stumm: Führen Sie den geringeren Bedarf auf den Niedergang der Eisen- und Kohlenindustrie zurück?

Herr Braetsch: Ich muß offen bemerken, ich finde diesen Rückgang nicht recht heraus.

Frage 12: In welcher Weise würde sich die Konkurrenz des Auslandes geltend machen, wenn solche Begünstigungen**) in Wegfall kommen?

Herr Stumm: Sie würden also glauben, daß voraussichtlich die deutsche Industrie in Zukunft eine bessere Stellung dem Auslande gegenüber einnehmen wird als zurzeit?

Herr Braetsch: Ob das zutreffen wird, weiß ich nicht.

*) S. 450.

**) Durch Bevorzugung des Inlandes bei Vergebungen.

Digitized by Google

Frage 13: Ist das Ausland in der Lage, unter gleichbleibenden Produktionsverhältnissen seine Verkaufspreise noch weiter zu ermäßigen?

Herr Stumm*): Sie glauben auch nicht, daß die französische Industrie heute noch sehr gute Geschäfte macht?

Herr Braetsch: Das vermag ich nicht zu übersehen.

IV. Maßregeln zur Hebung der deutschen Eisenindustrie.

Frage 4**): Welche Nachteile und Vorteile würden aus der Wiedereinführung solcher Zollsätze entstehen: a) für die Eisenindustrie selbst, b) für den Handel, die Transportinteressenten und die Konsumenten?

Herr Stumm: Ich meine doch, wenn das Kapital sich der Industrie wieder mehr zuwendet, wird die innere Konkurrenz unmittelbar vermehrt, und dadurch, meine ich, werden die Preise erst recht geworfen.

Herr Braetsch: Weiter zurück können Sie wohl nicht gehen, da handelt es sich dann ums Aufhören.

V. Statistik.***)

Frage 1: Sind Einwendungen gegen die Richtigkeit und Zuverlässigkeit der beigefügten statistischen Aufstellungen zu machen und eventuell welche?

Frage 2: Würden Sie in der Lage sein, dieselben durch anderweitige Mitteilungen in wesentlichen Punkten zu ergänzen?

Herr Braetsch berichtet, daß die Genauigkeit der Statistik seit Aufhebung der Zölle abgenommen habe, und bemerkt: Auf

*) S. 451.
**) S. 454.
***) S. 455.

Digitized by Google

Seite 16 und 17 der statistischen Notizen sind auch die Arbeiter des Erzbergbaues nicht aufgeführt. Da Deutschland aber Eisenerze zum Export nicht gewinnt, sondern sämtliche in Deutschland gewonnenen Eisenerze wieder in der eigenen Industrie verarbeitet werden, so gehören sie doch wohl mit zu den Arbeitern der deutschen Eisenindustrie, und ebenso auch ein großer Teil der Arbeiter in der kleinen Eisenindustrie.

Herr Stumm: Ich glaube wohl, daß das ein berechtigtes Monitum ist, aber ich möchte doch bemerken gegenüber der Annahme des Herrn Sachverständigen, daß aus Luxemburg ein großes Quantum von Eisenerzen nach Belgien exportiert wird.

Herr Braetsch: Das ist kein erheblicher Teil.

Digitized by Google

Sechsundzwanzigste Vernehmung am 20. November 1878*)

Sachverständiger: Karcher aus Ars in Lothringen.

Herr Karcher: Wir fabrizieren Roheisen, Walzeisen, Draht und Drahtstifte. Zum Verkauf kommt nur Walzeisen, Draht und Drahtstifte; Roheisen fabrizieren wir nur für unsern Bedarf.

Herr Stumm: Aus eigenen Erzen?

Herr Karcher: Wir kaufen jetzt keine fremden Erze, aber wir kaufen fremdes Roheisen zur Verbesserung.

I. Wirtschaftliche Lage der deutschen Eisenindustrie an und für sich und mit Rücksicht auf die Produktionsverhältnisse des Auslandes.

a) Selbstkosten.

Frage 1: Wie stellen sich die Selbstkosten für die wichtigsten Rohmaterialien, Halbfabrikate und Fabrikate Ihrer Werke?

Vorsitzender: Wo beziehen Sie die Koks her?

Herr Karcher: Von dem Saarbrücker Revier, von Altenwald zu 16 Frcs.

Herr Stumm: Zu welchem Preise loko Koksanlage?

Herr Karcher: 12,80 Mark loko Koksanlage, 16,40 Mark auf Hütte.

*) S. 457.

Herr Stumm*): Sie wissen nicht auswendig, wieviel Pfennige Sie pro Zentner bezahlen?

Herr Karcher: Das ließe sich leicht zurückrechnen. Wir bezahlen 4,25 Frcs. + 75 Cts., gleich 4 Mark, bleiben 12,40 Mark.

Herr Stumm: Diese Zahlen scheinen mir aber nicht ganz genau zu sein?

Herr Karcher: Ich glaube, daß die Zahlen, die ich zuerst genannt habe, wirklich genau sind.

Frage 2: Wie steht es mit den Selbstkosten bei den andern Werken Ihrer Gegend?

Herr Stumm: Die Selbstkosten von andern Werken können Sie nicht angeben?

Herr Karcher: Mit Bestimmtheit nicht, ich weiß nur, daß dieselben etwas geringer sind.

Herr Stumm: Sie würden auch nicht angeben können, in welchem Verhältnis die Kosten anderer Werke ungefähr geringer sind wie bei Ihnen?

Herr Karcher: Auch das nicht.

Frage 3: Welchen Anteil an den Selbstkosten haben: die Förderkosten bzw. Ankaufspreise von Kohlen, Erzen, Zuschlägen, sowie überhaupt die Preise der bezogenen Rohmaterialien und Halbfabrikate? die Transportkosten derselben? die Arbeitslöhne? die allgemeinen Betriebs-, die Unterhaltungs- und Generalkosten? (Welchen Anteil daran haben die Beamtengehälter?)

Herr Karcher gibt die Zahlen an.

Herr Stumm: Sie haben nicht berechnet, wie sich diese Preise für Roheisen stellen?

*) S. 458.

Digitized by Google

Herr Karcher verneint dies, weil er es nicht verkaufe.

Herr Stumm: Um einen Vergleich ziehen zu können mit andern Werken, möchte ich noch einige Detailfragen stellen. Welches Ausbringen haben Sie aus den Erzen?

Herr Karcher: 32 Prozent.

Herr Stumm: Welchen Koksverbrauch?

Herr Karcher: Einen ziemlich hohen: 1325,5 kg.

Herr Stumm: Für weißes Eisen?

Herr Karcher: Ja, aber sehr warmes, hauptsächlich gemischtes.

Herr Stumm: Wie hoch ist das Ausbringen aus Ihrem Möller?

Herr Karcher: Das gibt 26,16 Prozent.

Herr Stumm: Welchen Kohlenverbrauch haben Sie für das Puddeleisen angenommen?

Herr Karcher: Für dieses ist der Kohlenverbrauch auch ein ziemlich hoher.

Herr Stumm: Wie hoch ist der Durchschnitt?

Herr Karcher: 650 bis 800 kg.

Herr Stumm: Wieviel ungefähr im Schweißofen?

Herr Karcher: 500 kg; es läßt sich nicht genau angeben, weil der Verbrauch verschieden ist.

Herr Stumm: Welchen Abgang haben Sie in den Puddelöfen?

Herr Karcher: Wir rechnen durchschnittlich 1140 kg Roheisen für 1000 kg Luppeneisen.

Herr Stumm: Setzen Sie Schlacken in den Hochofen?

Herr Karcher: Nein.

Herr Stumm: Auch keine Schweißofenschlacken?

Herr Karcher: Auch nicht.

Herr Stumm: Das liegt wohl an Ihren sehr billigen Erzen?

Digitized by Google

Herr Karcher: Ja, und zu gleicher Zeit, weil wir gefunden haben, daß, wenn wir dieselben zusetzen, wir immer mehr Schwierigkeit haben, die Qualität zu erlangen, die wir nötig haben.

Herr Stumm: Setzen Sie auch keine Manganerze zu?

Herr Karcher: Nein, aber beim Puddeln von Feinkorneisen setzen wir fremdes Roheisen zu.

Herr Stumm: Können Sie nicht Ihren Einkaufspreis dafür angeben?

Herr Karcher: Der beträgt 67 Mark.

Herr Stumm: Was ist das für fremdes Roheisen?

Herr Karcher: Der Ankaufspreis beträgt 56 Mark, der Transport etwas über 10 Mark.

Herr Stumm: Wo ist es erblasen?

Herr Karcher: Zum Teil auf Concordiahütte bei Aachen, dann in der Friedrich-Wilhelmshütte.

Herr Stumm: Welchen Prozentsatz Ihres gesamten Roheisenbedarfs repräsentiert dieses fremde Roheisen?

Herr Karcher: 6¼ Prozent.

Frage 4: Wie berechnen Sie die Amortisation der bestehenden Anlagen und die Verzinsung der Anlagekapitalien? Sind diese Beträge unter Nr. 1 eingerechnet oder nicht?

Herr Meier: Zinsen rechnen Sie 5 Prozent?
Herr Karcher: Ja.
Vorsitzender: Wieviel macht das auf die Selbstkosten?
Herr Karcher: 10,55 Prozent.

Herr Stumm: Bloß Zinsen?

Herr Karcher: Ja.

Herr Stumm: Wie rechnen Sie die Amortisation? Wird beispielsweise die Neuanschaffung von Dampfkesseln zum Ersatz von unbrauchbar gewordenen Kesseln oder einer neuen

Digitized by Google

für eine unbrauchbar gewordene Maschine auf Baukonto geschrieben und dann erst vom Gewinn amortisiert?

Herr Karcher: Wir haben, wenn die Zeiten schlecht sind, den Modus eingeführt, daß wir in solchen Fällen gewöhnlich*) die Hälfte solcher Ausgaben dem Betrieb zur Last legen und die andere Hälfte als Verbesserung zur späteren Amortisation reservieren. Manchmal aber schreiben wir den ganzen Betrag auf das Baukonto.

Frage 6: Welches Anlagekapital steckt in Ihrem Unternehmen, und wie hat sich dasselbe seit 1869 entwickelt?

Herr Stumm: Sie haben uns vorhin angegeben, daß die Verzinsung Ihrer Kapitalien etwas über 5 Prozent Ihrer Gesamtselbstkosten beträgt. Von welchem Kapital rechnen Sie diese 5 Prozent Zinsen? Oder mit andern Worten: wie stark ist der Gesamtbetrag der Zinsen, den Sie auf diese Weise in die Selbstkosten hineinrechnen?

Herr Karcher: Das muß ich erst ausrechnen; ungefähr sind es 300 000 Frcs., und zwar nicht auf Produktion von Walzeisen, sondern es sind die Zinsen der Kapitalien von allen unsern Unternehmungen.

Herr Karcher gibt sodann noch die Zinsen an, die auf den Selbstkosten für Walzeisen lasten usw.

Herr Stumm: Ich meine die Gesamtsumme der Zinsen.

Herr Karcher: Meine spezielle Angabe in den Selbstkosten bezieht sich also auf das wirklich zu verzinsende Kapital bei den Gruben, Pferdebahnen, Walzwerk und den Hochöfen; die Summe von 300 000 Frcs. dagegen bezieht sich auf unsere Gesamtunternehmungen.

Herr Stumm: Das würde also im ganzen ein Kapital von 6 000 000 Frcs. repräsentieren.

Herr Karcher: Ja, für alle unsere Unternehmungen.

Herr Stumm: Wieviel beträgt die gesamte Produktion Ihres Walzwerks?

*) S. 459.

Digitized by Google

Herr Karcher: Augenblicklich wenig; früher betrug unsere Produktion ungefähr fünf Millionen Franken jährlich, jetzt ist sie bedeutend reduziert.

Herr Stumm: Wieviel Tonnen haben Sie 1877 auf 1878 fabriziert?

Herr Karcher: Rund 10 000 Tonnen fertiges Produkt, während das Werk eigentlich 17 000 bis 18 000 Tonnen liefern soll.

Frage 8: Produziert das konkurrierende Ausland billiger? In welchem Maße und aus welchen Gründen ist dies der Fall?

Herr Karcher*) berichtet, der Eingangszoll auf Steinkohlen nach Frankreich betrage 1,25 Frcs. die Tonne.

Herr Stumm: Dieser Eingangszoll würde aber die Fabrikation in Frankreich Ihnen gegenüber verteuern?

Herr Karcher: Es kommen aber dagegen wieder andere Faktoren in betracht.

Herr Stumm: Hat nicht Pompey auch reichere Erze als Sie?

Herr Karcher: Der Eisengehalt ist ungefähr derselbe, reicher sind die Erze nicht, aber weniger kieselhaltig, sie bedürfen nicht soviel Kalkzuschlag als die unsern.

Herr Stumm: Sie haben also einen reicheren Möller und sind deshalb in der Lage, etwas weniger Koks zu brauchen als Sie?

Herr Karcher: Ja, und auch deshalb, weil diese Hütten gewöhnliches Walzeisen produzieren.

Herr Stumm: Wo haben Sie Kohlen und Koks zur französischen Zeit herbezogen?

Herr Karcher: Immer zum großen Teil von Saarbrücken.

*) S. 460.

Digitized by Google

b) Arbeiterverhältnisse.

Frage 3: Wie haben sich die Löhne seit 1869 bei Ihnen entwickelt?

Herr Karcher: Die Akkordlöhne für Puddler, Walzer usw. sind ungefähr um 10 Prozent seit 1869 gefallen.

Herr Stumm: Es würde interessant sein, auch das Verhältnis der Löhne von 1869 bis 1873 zu erfahren.

Herr Karcher: Die Löhne haben sich von 1869 bis 1873 wenig verändert.

Frage 9*): Sind dieselben**) einer Ermäßigung fähiger oder einer Aufbesserung bedürftiger als in Deutschland? Aus welchen Gründen und in welchem Maße ist dies der Fall?

Herr Stumm: Sie beziehen sich immer auf Frankreich, weil Ihnen die Verhältnisse in England und Belgien nicht genauer bekannt sind?

Herr Karcher: Ja.

c) Frachten.

Frage 2: Auf welcher Basis sind die Eisenbahnfrachten für den Bezug Ihrer Materialien und für den Versand Ihrer Fabrikate konstruiert? Sind besondere Beschwerden dagegen zu erheben?

Herr Karcher gibt eine Tabelle der Einheitssätze des Gütertarifs für den Ortsverkehr der reichsländischen Eisenbahnen zu Protokoll und bemerkt, die Sätze seien vor dem Jahre 1870, mit Ausnahme des Kohlentarifs, günstiger gewesen.

Herr Stumm: Sie sagen dies speziell für Ihr Etablissement. Ist Ihnen aber nicht bekannt, daß gerade die de Wendel-

*) S. 461.

**) Die Arbeitslöhne des Auslandes.

Digitized by Google

schen Werke vor dem Kriege eine erheblich billigere Fracht gehabt haben als jetzt?

Herr Karcher: Ja, für den Transport von Erzen und Kohlen; es war ein kombinierter Tarif, soviel ich mich erinnere, 4 Cts. pro Tonne und Kilometer, unter der Bedingung, daß die Waggons mit Fracht hin- und mit Fracht zurückgingen. Es konnte kein dritter diesen Tarif benutzen, weil er diese Bedingung nicht erfüllen konnte.

Herr Stumm: Ich habe diese Frage gestellt, weil ich leider vergessen habe, Herrn de Wendel danach zu fragen, welcher konstatiert haben würde, daß er zur französischen Zeit erheblich billiger gefahren ist als jetzt.

Herr Karcher: Das ist sicher.

d) Verkaufspreise.*)

Frage 1: Welche Verkaufspreise erzielen Sie gegenwärtig für die wichtigsten Rohmaterialien und Fabrikate Ihrer Werke am Ursprungsorte?

Herr Karcher berichtet, daß er auf den inländischen Markt keine große Menge Draht liefere, da er hauptsächlich exportiere.

Herr Stumm: Auch Stifte?

Herr Karcher: Ja.

Herr Stumm: Können Sie uns den Durchschnittspreis angeben, den Sie im Jahre 1877/78 für alle Ihre Walzeisenfabrikate erzielt haben?

Herr Karcher: Der Durchschnittsfakturapreis für Eisen- und Walzdraht pro 100 kg ist 11,60 Mark für die letzten sechs Monate, und es bleibt ein Bruttoüberschuß von 4 Mark, außer den Zinsen und exklusive der Amortisation.

Herr Stumm: Und teilweise exklusive — wenn ich das einschalten darf — der Ausgaben für Beamtengehälter,

*) S. 462.

Digitized by Google

welche viele andere Werke haben, während Sie eine Anzahl von Assoziees haben, die kein Gehalt beziehen?

Herr Karcher: Es sind vier.

Herr Stumm: Beziehen diese noch besondere Gehaltsvergütungen, die in den Selbstkosten einbegriffen sind?

Herr Karcher: Nein.

f) Einfluß der Gesetzgebung.*)

Frage 1: In welcher Weise macht sich die vaterländische Gesetzgebung hinsichtlich Ihrer Produktionsbedingungen im Vergleich zu denen des Auslandes geltend?

Frage 2: Wie wirken in dieser Beziehung namentlich unsere Besteuerungssysteme, die Gewerbeordnung, das Berggesetz, die allgemeine Wehrpflicht, die Schulpflicht, die Aktiengesetzgebung usw.?

Herr Karcher: Eine Erschwerung liegt für Elsaß-Lothringen darin, daß wir zugleich das deutsche und das französische Haftpflichtgesetz haben; das eine läßt sehr hohe Entschädigungen zu, das andere dehnt die Haftbarkeit außerordentlich weit aus.

Herr Stumm: Dieses Schicksal teilen Sie mit dem gesamten linken Rheinufer; das deutsche Haftpflichtgesetz ist bei Ihnen eingeführt, daneben besteht der französische code als Zivilgesetzbuch, und dieses besteht auch am linken Rheinufer. Würden Sie faktisch einen Fall nennen können, welcher Verschiedenheiten involviert?

Herr Karcher**) bejaht dies und berichtet von einem Falle, in dem ein Arbeiter tödlich verletzt worden und die Sache vor den Conseil d'assistance judiciaire gekommen sei. Der Präsident habe ihm den Rat gegeben, sich mit der Witwe zu verständigen; denn der Ausgang der Prozesse mit Arbeitern unterliege doch Strömungen,

*) S. 463.
**) S. 464.

Digitized by Google

die von oben kämen, und die damalige Richtung sei den Arbeitern günstig.

Herr Stumm: Die Strömungen von oben haben doch mit dem code nichts zu tun; außerdem ist unser Haftpflichtgesetz ebenso dehnbar.

Herr Karcher: In Deutschland muß doch dem beschädigten Arbeiter, der nicht mehr arbeiten kann, der volle Tagelohn vergütet werden.

Herr Stumm: Doch auch mit Modifikationen.

g) Allgemeine Lage.

Frage 2. Welche Rentabilität erzielen Sie?

Herr Karcher: Wir selbst hatten 1874/75 bedeutende Einbuße, und der heutige Verdienst reicht nicht zur nötigen Amortisation.

Herr Stumm: Und Verzinsung?

Herr Karcher: Wenn wir die Zinsen berechnen, bleibt uns zur Amortisation nichts übrig.

Herr Stumm: Sie haben vorhin gesagt, daß Ihre Selbstkosten inkl. Zinsen 111 Mark betragen, und zwar für Durchschnittssortimente; gleichzeitig, daß Ihr Nachbarwerk, worunter ich das Lothringer Eisenwerk verstehen muß, billigere Selbstkosten hat wie Sie, weil es weniger Qualitätseisen anfertigt. Wenn ich nun Ihren Preis von 111 Mark zu grunde lege und davon die Zinsen abziehe, so bleiben nicht ganz 100 Mark pro Tonne fertiges Eisen, und zwar inkl. aller verschiedenen Qualitäten und Sortimente übrig. Sie haben ferner gesagt, daß Ihr Durchschnittsverkaufspreis 108 Mark betrüge als Grundpreis. Es würde also doch der Selbstkostenpreis vom Lothringischen Eisenwerk sehr erheblich unter 100 Mark sein müssen, höchstens 95 Mark. Wenn ich nun gegenüberstelle diesen Selbstkostenpreis und 108 Mark als Grundpreis für den Verkauf, so müßte doch ein wesentlicher Nutzen für das lothringische Werk herauskommen, während es notorisch Geld

Digitized by Google

verliert. In den Zinsen kann es wohl nicht liegen, weil meines Wissens Lothringen auch abgesehen von den Zinsen mit Unterbilanz arbeitet. Es muß also in Ihrer Berechnung etwas enthalten sein, was nicht genügend aufgeklärt ist, und um diese Aufklärung möchte ich bitten.

Herr Karcher: Ich kann nichts weiter sagen, als was mir mitgeteilt ist, daß das lothringische Werk bei dem Grundpreise von 10 Mark 80 Pf. bei Handelseisen noch Geld verdient.

Herr Stumm: Wissen Sie etwa, wieviel der Zinsbetrag, den Lothringen direkt an seine Gläubiger bezahlt, pro Tonne ausmacht?

Herr Karcher: Ich glaube, jetzt nichts mehr, die letzte Zahlung ist gemacht, die Schuld also abgetragen.

Herr Stumm: Liegt die Erklärung am Ende nicht in einer nicht richtigen Selbstkostenaufstellung der Herren?

Herr Karcher: Sie scheint mir genau, aber ich kann nicht behaupten, ob sie ganz richtig ist, so wenig wie die unsere; Differenzen existieren immer.

II. Wirkung der ausländischen Konkurrenz auf dem deutschen Markte.*)

Frage 7: Wie stellen sich Ihre Verkaufspreise, mit denen des Auslandes verglichen, an den nach Deutschland importierenden Häfen und im Binnenlande?

Herr Karcher**) gibt Zahlen über die Einfuhr von Roheisen nach Frankreich an.

Herr Stumm: Umschließt das genannte Roheisen auch das graue Roheisen?

Herr Karcher: Ja.

*) S. 465.
**) S. 466.

Digitized by Google

Frage 9: Welchen Anteil an der Exportfähigkeit des Auslandes nehmen dessen Exportbonifikationen (acquits à caution)?

Herr Karcher*) berichtet, daß der Vorteil für den französischen Exporteur wieder ausgeglichen sei dadurch, daß er bis jetzt noch höhere Preise in Frankreich erzielen könne.

Herr Stumm: Es scheint ein Mißverständnis vorzuliegen. Herr Geheimrat Huber meinte bei Motivierung seiner Frage, daß in Frankreich die Fabrikanten teurer fabrizieren. Doch hat der Herr Sachverständige das umgekehrte gesagt.

Herr Karcher: Die französischen Preise bei Walzeisen waren bis jetzt um eine Differenz höher als in Deutschland, die noch den Wert der acquits à caution überstieg.

Herr Huber: Das ist dasselbe, was ich fragen wollte.

Herr Stumm: Ich meine, Sie haben sich wohl versprochen. Es ist gesagt worden: durch den höheren Preis, der durch die Verkäufe erzielt worden ist, oder zu dem höheren Preis, zu dem die Franzosen fabrizieren.

Herr Karcher berichtet, daß der französische Fabrikant, der Eisenwaren ausführe, kontrolliert werde. Wenn die Ware einen kleinen Umweg mache, so könne es vorkommen, daß dies den Wert der acquits verringere, weil der Transport teurer werde; im allgemeinen glaube er, daß der mit acquits arbeitende Zwischenhändler sich mit diesen Geschäften nur abgäbe gegen einen viel größeren Verdienst, als wenn er mit den loyalen Roheisen-acquits handle, denn er übernehme hier auch eine Art von Risiko.

Vorsitzender: Steht das unter Strafe?

Herr Karcher: Es steht keine Strafe darauf, aber wenn das Eisen nicht in die Fabrik gebracht wird, kann der Exporteur, welcher die Erlaubnis zur Einfuhr verlangt hat, für den Zoll haftbar gemacht werden.

Herr Stumm: Sind Ihnen keine Fälle bekannt, in denen diese Bedingung der Ueberführung der Importware in das exportierende Werk nicht erfüllt worden ist? Es ist nämlich behauptet worden, daß Schrauben und allerlei Dinge ex-

*) S. 467.

Digitized by Google

portiert würden und dafür Walzdraht in eine ganz andere Gegend ginge.

Herr Karcher: Spezielles ist mir nicht bekannt.

Frage 14*): In welchem Maße würden Sie einem weiteren Abschlage**) folgen können?

Herr Karcher: Ohne Verlust nicht; nur in dem Maße, wie die in der Ausführung begriffene Verbesserung allenfalls die Selbstkosten verringern könnte.

Herr Stumm: Sie haben hier unter den französischen Verkaufspreisen natürlich die Verkaufspreise verstanden ohne Berücksichtigung der acquits?

Herr Karcher: Ja.

III. Die deutsche Eisenindustrie auf auswärtigem Markte und der Einfluß ausländischer Zollsätze.***)

Frage 6: Durch welche Maßregeln können diese Nachteile†) ausgeglichen werden?

Herr Karcher: Durch eine Einrichtung ähnlich der titres d'acquits à caution, aber mit unverkäuflichen titres.

Vorsitzender: Die Einrichtung würden Sie empfehlen? Aber mit nichtverkäuflichen titres?

Herr Stumm: Aber mit Kontrolle?

Vorsitzender: Das würde nur ein Rückvergütungsverfahren sein.

Herr Karcher: Eine Kontrolle für das Einbringen des zu veredelnden Eisens in die betreffende Fabrik.

*) S. 468.

**) Der Verkaufspreise im Auslande.

***) S. 469.

†) Für die deutsche Ausfuhr, infolge der Wiedereinführung von Zöllen.

Digitized by Google

Herr Stumm: Würden Sie es für zulässig halten, wenn beispielsweise — wir haben ja derartige Fälle — eine große Gießerei, die gleichzeitig Bessemerschienen macht, Gießereiroheisen zollfrei einführt zu ihrer inländischen Gußwarenproduktion resp. zum Verkauf, während sie Bessemerschienen ausführt, die aus eigenem Roheisen gemacht sind?

Herr Karcher: Da wäre die Kontrolle freilich angebracht.

Herr Karcher führt aus, er sei gegen die Bestimmungen, die 1870 auch in Frankreich erlassen worden seien, gegen die Verkäuflichkeit der acquits und dagegen, daß die Ware in das Etablissement des Exporteurs verschafft werden müsse.

Herr Stumm: Diese Bestimmung von 1870 würde nicht für meinen Fall bloß nicht genügen, sondern auch für die Fälle, die der Herr Sachverständige selbst angeführt hat. Denn wenn die fragliche Vorschrift nur so bei uns eingeführt würde, daß das betreffende Material bis in das Werk transportiert wird, dort aber keiner weiteren Kontrolle unterworfen ist, so ist damit die faktische Verkäuflichkeit nicht ausgeschlossen, weil der betreffende deutsche Fabrikant, selbst wenn mein Fall nicht eintritt, dieses Material weiter fahren und an dritte verkaufen kann.

Frage 9*): Welche Vorteile und Nachteile üben auswärtige Ausfuhrvergütungen (acquits à caution) auf den Export der Produkte der deutschen Eisenindustrie aus?

Herr Stumm: Wer exportiert denn aus Lothringen außer de Wendel?

Herr Karcher: Unsere Nachbarn, Lothringer Eisenwerke. Ich weiß, daß dieselben vor kurzem einen Abschluß von 600 Tonnen gemacht haben.

*) S. 470.

Digitized by Google

IV. Maßregeln zur Hebung der deutschen Eisenindustrie.

Frage 3: Wie hoch müssen andernfalls*) die deutschen Eisenzölle in minimo bemessen werden?

Herr Karcher**): Bei Stabeisen wäre als Aequivalent der acquits à caution der Eingangszoll auf 2 Frcs. pro 100 kg oder 20 Frcs. pro Tonne zu bemessen. Ich würde aber für Stabeisen ebenfalls einen höheren Zollschutz verlangen: anstatt 20 Frcs. 20 Mark sagen.

Herr Stumm: Sie haben aber gesagt: das Aequivalent würden 2 Frcs. bilden. Das war nicht ganz richtig, denn bis auf 2 Frcs. kann die französische Importerleichterung nie kommen.

Herr Karcher: Nahe daran.

Herr Stumm: Die Regierung hatte 7½ Sgr., also 15 Mark, seinerzeit vorgeschlagen, das würde als Aequivalent gegen die acquits genügt haben?

Herr Karcher: O ja, aber knapp.

Herr Karcher: Es fragt sich nun: lassen sich verschiedene Tarife für Kleineisen feststellen? In diesem Falle würde ich für Draht und Stifte pro Tonne 35 Mark beanspruchen. Ich halte diesen Zoll für nötig, da aus dem Briefe, den ich hinterlegt habe, hervorgeht, daß die acquits auf Eisen 30 Frcs. pro Tonne (3 Frcs. pro 100 kg) wert sind.

Herr Stumm: 35 Mark pro Tonne?

(Wird bejaht.)

Und in welcher Weise würden Sie den Draht vom Walzdraht bei der Verzollung trennen?

Herr Karcher: Gezogenen Draht vom Walzdraht? Durch die Dicke, wie es gewöhnlich geschieht. Als Grenze werden 5 mm angenommen.

---

*) Wenn das Ausland und insbesondere Deutschlands große Nachbarstaaten ihre Eisenzölle nicht fallen lassen.

**) S. 471.

Digitized by Google

Herr Stumm: Sie würden also keinen Unterschied machen zwischen gezogenem und nichtgezogenem Draht?

Herr Karcher: Das läßt sich schwer bestimmen.

Herr Stumm: Walzen Sie nicht selbst unter 5 mm?

Herr Karcher: Ja.

Herr Stumm: Also auch für den Walzdraht verlangen Sie den erhöhten Zoll?

Herr Karcher: Wir können ja auch die Grenze unter 5 mm setzen.

V. Statistik.*)

Frage 1: Sind Einwendungen gegen die Richtigkeit und Zuverlässigkeit der beigefügten statistischen Aufstellungen zu machen und eventuell welche?

Frage 2: Würden Sie in der Lage sein, dieselben durch anderweitige Mitteilungen in wesentlichen Punkten zu ergänzen?

Herr Stumm: Es ist gestern, glaube ich, von dem Gesetzentwurf die Rede gewesen, zur besseren Kontrolle der Statistik eine statistische Gebühr einzuführen; würden Sie durch ein solches Gesetz benachteiligt werden?

Herr Karcher: Ganz bedeutend.

Herr Karcher berichtet, die französische statistische Gebühr betrage 10 Cts. die Tonne und 5 Cts. das Kollo.

Herr Stumm: Haben sich die französischen Industriellen nicht beschwert?

Herr Karcher: Durch Einführung dieser Steuer wurde das Ausland mit herangezogen. Die französische Industrie hatte kein Interesse sich zu beschweren.

---

*) S. 472.

Digitized by Google

Siebenundzwanzigste Vernehmung am 22. November 1878*)

Sachverständiger: Kommerzienrat Grüson aus Buckau (Magdeburg.)

I. Wirtschaftliche Lage der deutschen Eisenindustrie an und für sich und mit Rücksicht auf die Produktionsverhältnisse des Auslandes.

Frage 4**): Wie berechnen Sie die Amortisation der bestehenden Anlagen und die Verzinsung der Anlagekapitalien?***) Sind diese Beträge unter Ein gerechnet oder nicht?

Herr Grüson legt eine Tabelle über seine Selbstkosten sowie über seine Amortisationsberechnung vor.

Herr Grüson: Ich amortisiere und schreibe alles ab mit 10 Prozent.

Herr Stumm: Ich möchte die Frage an den Herrn Sachverständigen richten, ob er nicht vielleicht diese Tabellen bei Korrektur des stenographischen Berichtes gleichzeitig mit korrigiert, so daß sie direkt abgedruckt werden können?

Herr Grüson: Die meinigen sind sehr übersichtlich. Ich glaube, es ist ziemlich dasselbe darin enthalten wie in diesen Papieren, nur ist es hier mit mehr Worten gesagt.

---

*) S. 473.
**) S. 474.
***) S. 475.

Digitized by Google

Frage 8: Produziert das konkurrierende Ausland billiger? In welchem Maße und aus welchen Gründen ist dies der Fall?

Herr Stumm: Konkurrieren Sie nur mit andern Hartgußgegenständen? Nicht auch dadurch, daß Sie mit Stahl in Konkurrenz treten?

Herr Grüson: Das ist nur in bezug auf Räder, Herz- und Kreuzungsstücke der Fall.

II. Wirkung der ausländischen Konkurrenz auf dem deutschen Markte.*)

Frage 1: Macht sich die Konkurrenz des Auslandes auf dem Absatzgebiete Ihrer Produkte fühlbar, oder werden die Verhältnisse desselben lediglich durch die inländische Konkurrenz bedingt?

Herr Stumm: Wenn Spandau seine Geschosse selbst produziert, konkurriert es mit Ihnen zwar nicht auf dem Handelsmarkt, aber insofern doch, als Sie dadurch gehindert werden, an die deutsche Kriegsverwaltung Ihre Geschosse abzusetzen, es bildet also immer eine innere Konkurrenz für Sie.

Herr Grüson**): Es ist aber eine Konkurrenz, die sich selbst macht, es ist kein Marktgeschäft.

Vorsitzender: Sie haben aber dadurch weniger Absatz; denn die Notwendigkeit des Gebrauchs liegt doch vor.

Herr Grüson: Den verliere ich allerdings dadurch.

Herr Stumm: Das würde keinen Unterschied machen, ob die Kriegsverwaltung sie in Spandau selbst herstellt oder durch die Bergverwaltung herstellen läßt?

Herr Grüson: Nein, das ist alles Fiskus.

Herr Stumm: Jedenfalls glauben Sie, daß Private es billiger machen würden als die Kriegsverwaltung selbst?

*) S. 479.
**) S. 480.

Digitized by Google

Herr Grüſon: Wenn ich die Preiſe von der Spandauer Geſchützgießerei immer gewußt hätte, hätte ich oft ein beſſeres Geſchäft gemacht; ich kalkuliere mit üblichem Gewinn, aber ich weiß, daß ich öfters unter den Spandauer Preiſen geweſen bin.

Frage 4: Würde ſich dies Verhältnis*) durch Wiedereinführung reſp. Erhöhung deutſcher Zölle ändern?

Vorſitzender: Sie meinen alſo, daß im erſten Moment durch den Schutzzoll die Preiſe hoch gehen werden und ſich dann durch die Konkurrenz wieder legen?

Herr Grüſon: Ja.

Herr Stumm: Zur Aufklärung möchte ich bemerken, daß ein Werk, welches ſeither weißes Eiſen produziert hat, nicht ohne weiteres graues Roheiſen machen kann, es braucht oft andere Heizapparate uſw. dazu. Alſo der Fall iſt denkbar, daß ich durch einen Zoll höhere Preiſe bekomme, daraufhin Verbeſſerungen einführe und ſchließlich mit den Preiſen wieder heruntergehe.

Herr Grüſon: Jawohl, dann bekommen wir auch gutes Eiſen.

Frage 18**): Haben dieſe Zollveränderungen***) auf die Erweiterung beſtehender Branchen und die Bildung neuer Diſtrikte der Eiſeninduſtrie erheblich eingewirkt?

Herr Stumm: Das Werk in Stettin heißt Vulkan, aber ich glaube, es gehört nicht in dieſe Kategorie hinein; denn es beſtand ſchon früher, nur iſt es im weſentlichen auf die Verarbeitung deutſchen Eiſens baſiert.

Herr Grüſon: Ich meine Vulkan in Königsberg.

*) Daß vom Ausland ausgeführt wird, was das Inland nicht herſtellt.

**) S. 481.

***) Die Zollveränderungen ſeit 1873.

Digitized by Google

III. Die deutsche Eisenindustrie auf auswärtigem Markte und der Einfluß ausländischer Zollsätze.*)

Frage 2: Nach welchen Gegenden, in welchen Produkten und Quantitäten ist dies**) der Fall?

Herr Grüson: Ich habe ein Verzeichnis aufgestellt von dem Absatz nach dem Auslande in den Jahren 1873 bis 1878 und erlaube mir dasselbe zu Protokoll zu geben.

Herr Stumm***): Haben Sie auch die Prozentsätze angegeben?

Herr Grüson: Das habe ich nicht angeschrieben, ich habe aber die Gewichte angeführt.

Herr Stumm: Welchen Gesamtanteil Ihrer Produktion exportieren Sie gegenwärtig?

Herr Grüson: In diesem Augenblicke vielleicht 15 bis 20 Prozent.

Herr Stumm: Sie haben also zur Zeit, als Zölle bestanden, mehr exportiert?

Herr Grüson: Nein, auf mich hat der Zoll wenig Einfluß gehabt.

IV. Maßregeln zur Hebung der deutschen Eisenindustrie.†)

Frage 3: Wie hoch müssen andernfalls††) die deutschen Eisenzölle in minimo bemessen werden?

Herr Grüson: Wenn wir auf Roheisen einen Zoll bekommen von 40 oder 50 Pf. pro 100 kg, dann können wir es wohl machen.

*) S. 482.

**) Die Tatsache der Ausfuhr.

***) S. 483.

†) S. 484.

††) Wenn das Ausland und insbesondere Deutschlands große Nachbarstaaten ihre Eisenzölle nicht fallen lassen.

Digitized by Google

Herr Stumm: Sie meinen pro Zentner, denn sonst würden Sie für Schmiedeeisen 87½ Pf. pro Zentner bekommen, das würde in dem Zolltarif kaum angehen.

Herr Grüson: Ich habe mich versprochen; nicht pro 100 kg, sondern pro Zentner.

Frage 4: Welche Nachteile und Vorteile würden aus der Wiedereinführung solcher Zollsätze entstehen? a) für die Eisenindustrie selbst, b) für den Handel, die Transportinteressenten und die Konsumenten?

Herr Stumm: Sie meinen, daß die Preise nicht weiter heruntergehen?

Herr Grüson: Im Gegenteil, sie werden vielleicht etwas anziehen, und zwar gerade in der größeren Fabrikation.

Frage 5: Welche sonstigen Maßregeln können zweckmäßig eingeführt werden, um die deutsche Eisenindustrie zu unterstützen, namentlich in bezug auf die Gesetzgebung und die Frachtverhältnisse?

Herr Stumm*): Sie wollen also eine direkte Exportprämie haben?

Herr Grüson: Ja, die Franzosen haben auch eine Exportprämie.

Herr Stumm: Darüber kann man sehr verschiedener Ansicht sein.

Herr Grüson bemerkt, wenn 1873 eine Enquete einberufen worden wäre, so hätte Deutschland seine früheren Zölle noch.

Herr Stumm: Das glaube ich nicht.

Herr Grüson: Das glaube ich doch. Die Sachverständigen sind immer dagegen gewesen, und es war immer nur eine geringe Majorität, welche die Zölle hat fallen lassen wollen.

*) S. 485.

Digitized by Google

Herr Stumm: Ich möchte bemerken, daß doch die Wiedereinführung der Eisenzölle ebensowenig heute wie damals von einem Votum der Sachverständigen abhängt, und ich glaube nicht, daß im Jahre 1873 die Majorität der gesetzgebenden Körperschaft durch ein solches Votum bestimmt worden wäre, die Zölle beizubehalten.

Digitized by Google

Achtundzwanzigste Vernehmung am 22. November 1878*)

Sachverständiger: Böcking, Direktor der Halbergerhütte bei Saarbrücken.

I. Wirtschaftliche Lage der deutschen Eisenindustrie an und für sich und mit Rücksicht auf die Produktionsverhältnisse des Auslandes.

a) Selbstkosten.

Frage 3**): Welchen Anteil an den Selbstkosten haben: die Förderkosten bezw. Ankaufspreise von Kohlen, Erzen, Zuschlägen, sowie überhaupt die Preise der bezogenen Rohmaterialien und Halbfabrikate? die Transportkosten derselben? die Arbeitslöhne? die allgemeinen Betriebs-, die Unterhaltungs- und Generalkosten? (Welchen Anteil daran haben die Beamtengehälter?)

Herr Böcking gibt in einer Tabelle die Selbstkosten an.

Herr Stumm***): Haben Sie die Details bis zum fertigen Guß durchgeführt?

Herr Böcking: In Prozenten nicht, aber pro Tonne.

*) S. 487.
**) S. 488.
***) S. 489.

Digitized by Google

Herr Böcking: Die Beamtengehälter betragen 1,20 Mark pro Tonne, ich muß dabei aber bemerken, daß der Gerant der Gesellschaft nur dann Gehalt bezieht oder einen Anteil am Gewinne hat, wenn über 4 Prozent verdient werden.

Herr Stumm: Die Beamtengehälter würden also weit höher sein, wenn der Gerant mit einem festen Gehalt angestellt sein würde?

Herr Böcking: Ja.

Frage 4: Wie berechnen Sie die Amortisation der bestehenden Anlagen und die Verzinsung der Anlagekapitalien? Sind diese Beträge unter Nr. 1 eingerechnet oder nicht?

Herr Böcking macht hierüber Angaben.

Herr Stumm: Zinsen sind darin nicht enthalten?

Herr Böcking berichtet, die Zinsen seien bei den Selbstkosten mit eingerechnet.

Vorsitzender: Wie ist es aber mit der Verzinsung des Anlagekapitals?

Herr Böcking: 2 Prozent von dem Baukonto.

Vorsitzender: Wie berechnen Sie die Verzinsung der Anlagekapitalien? — wird hier gefragt. — Wahrscheinlich nur, wenn Sie überhaupt etwas verdient haben?

Herr Stumm: Der Herr Vorsitzende meint, wie das Anlagekapital verzinst wird, um den Gewinn festzustellen?

Herr Böcking: Wenn etwas verdient wird, ebenfalls mit 2 Prozent, wird nichts verdient, so kann das Anlagekapital nicht verzinst werden.

Frage 7*): Steckt Gründergewinn darin**), eventuell in welchem Maße?

Herr Stumm: Sie können uns nicht sagen, was die alte Firma verlor?

*) S. 490.

**) In dem Anlagekapital.

Digitized by Google

Herr Böcking: Das kann ich genau nicht bestimmen, aber ungefähr 300 000 Mark, dazu kommen noch die großen Verluste der Ueberführung der alten Hütten nach Saarbrücken.

Frage 8: Produziert das konkurrierende Ausland billiger? In welchem Maße und aus welchen Gründen ist dies der Fall?

Herr Böcking berichtet, daß das konkurrierende Ausland bedeutend billiger produziere. Pont à Mousson habe seine Produktion in Gußwaren seit 1863 verachtfacht, wogegen Halbergerhütte auf derselben Produktionsstufe hätte bleiben müssen, da ihr Absatzgebiet nur Süddeutschland sei, und Pont à Mousson durch die acquits à caution exportieren könne.

Herr Stumm: Sind die Kohlenzölle berücksichtigt?

Herr Böcking: Ja.

Herr Böcking führt nun die Kosten der Koks von Pont à Mousson an.

Herr Stumm: Es geht daraus hervor, daß die früher diskutierten Zahlen über die Höhe des Kohlenzolles alle mehr oder weniger richtig waren.

Herr Böcking teilt mit, daß die Selbstkosten für Roheisen auf der Halbergerhütte bedeutend höher seien als in Pont à Mousson oder in Belgien.

Herr Stumm*): Ich mache darauf aufmerksam, daß die große Differenz in den Selbstkosten nicht bloß in den acquits enthalten ist, die der französischen Konkurrenz zu gute kommen, sondern auch in dem Verlust, der auf der Halbergerhütte an dem Nebenprodukt von Brucheisen und Sonntagsmasseln entsteht, während derselbe Betrag in Pont à Mousson als Gewinn berechnet werden muß, weil dort infolge des Zollschutzes das Roh- und Brucheisen mit Nutzen verkauft werden kann.

*) S. 492.

Digitized by Google

c) Frachten.*)

Frage 1: Welche Frachtsätze zahlen Sie für den Versand Ihrer Fabrikate nach Ihren Hauptabsatzgebieten?

Herr Böcking gibt zur Klarlegung der Frachtverhältnisse eine Karte und bemerkt, daß daraus die Frachtverhältnisse von Frankreich, der Schweiz, von Böhmen und England klar zu ersehen seien.

Herr Stumm: Und von Belgien?

Herr Böcking: Auch von Belgien.

Herr Stumm: Welches ist die Differenz in der Entfernung nach Paris und nach Frankfurt?

Herr Böcking: Nach Paris 592 km, nach Frankfurt a. M. 219 km.

Herr Stumm: In den Selbstkosten sind auch die französischen Kanalfrachten eingerechnet?

Herr Böcking: Ja, alle Kosten sind darin enthalten. Dadurch, daß uns die französische Konzession nicht erteilt**) wurde, hat der Saarkanal für uns nicht die Bedeutung, als er im andern Falle gehabt hätte.

Herr Stumm: Kann der Herr Sachverständige angeben, wie hoch der Prozentsatz von Erzen, die auf dem Kanal bezogen werden, sich im Möller ungefähr stellt?

Herr Böcking: Augenblicklich 20—25 Prozent, die übrigen 75 Prozent beziehen wir von andern Gruben; die französischen Erze, die wir per Kanal beziehen, sind sehr vorzüglich, und ich muß bedauern, daß wir die Konzession nicht bekommen haben und den Vorteil des Kanals gar nicht ausnützen können.

Herr Stumm: Wenig!

Herr Böcking: Verschwindend wenig. Die Kanalfracht beträgt 1,6 Pf. pro Tonne und Kilometer, während die Eisenbahnfracht doch zwischen 3 und 4 Pf. sich bewegt.

Herr Stumm: Für Erze doch wohl nicht?

Herr Böcking: Ich spreche von Gußwaren.

*) S. 493.

**) S. 494.

Digitized by Google

Frage 2: Auf welcher Basis sind die Eisenbahnfrachten für den Bezug Ihrer Materialien und für den Versand Ihrer Fabrikate konstruiert? Sind besondere Beschwerden dagegen zu erheben?

Herr Stumm: Wie stellt sich der Unterschied der Stückgutfracht zwischen Frankreich und Deutschland?

Herr Böcking: Die Stückgutfracht in Deutschland ist ungefähr dreimal so teuer als die Waggonfracht, während sie in Frankreich anderthalb bis höchstens zweimal so teuer ist.

Frage 3: Genießt das Ausland billigere Frachten als Sie, und in welcher Weise macht sich dies geltend?

Herr Böcking: Die französische Industrie genießt z. B. nach Seeplätzen, wenn exportiert werden soll, ermäßigte Frachten. So kostet die Fracht Nancy—Marseille-Stadt 38,25 Frcs., während dieselbe Nancy—Marseille-Schiff nur 34,50 Frcs. kostet. Die französische Regierung hat diese Exportbonifikation bei den Privatbahnen durchgesetzt.

Herr Stumm: Was sind das für Werte 34 und 38?

Herr Böcking: Francs pro Tonne.

Frage 4: Wird das Ausland durch Differentialtarife auf deutschen Bahnen begünstigt?

Herr Böcking: Die Erzfrachten sind noch besonders zu erwähnen. Von den Lothringer Gruben nach Saarbrücken betragen dieselben noch etwas über einen Silberpfennig pro Zentner und Meile, während auf den preußischen Bahnen in Ausnahmetarifen zu 0,8 Pf. gefahren wird; wenn wir also dieselbe Fracht hätten wie auf den preußischen Bahnen, so würde das für unsere Produktionskosten sehr wichtig sein.

Herr Stumm: Der Herr Sachverständige meint wohl die preußischen Staatsbahnen?

Herr Böcking: Die preußischen Staatsbahnen und die unter preußischer Staatsverwaltung stehenden Bahnen.

Digitized by Google

d) Verkaufspreise.

Frage 1: Welche Verkaufspreise erzielen Sie gegenwärtig für die wichtigsten Rohmaterialien und Fabrikate Ihrer Werke am Ursprungsorte?

Herr Böcking: Im Jahre 1877/78 haben wir für Röhren erzielt 111,89 Mark pro Tonne.

Herr Stumm: Im Durchschnitt?

Herr Böcking: Ja. Und für Gußwaren 169,42 Mark.

Vorsitzender: Auch für die Tonne?

Herr Böcking: Ja.

Herr Stumm: Loko Werk?

Herr Böcking: Ja.

Herr Stumm: Wie stehen die Röhrenpreise augenblicklich?

Herr Böcking: In letzter Zeit im Minimum 100 Mark pro Tonne; nun gehen 5,8 Mark Garantiekosten und sonstige Unkosten, die bei Lieferungen unvermeidlich sind, ab, so daß man rechnen kann, es bleiben kaum 95 Mark pro Tonne ab Hütte.

Herr Stumm: Der Durchschnitt wird sich wohl dadurch etwas erhöhen, daß die kleinen Röhren nicht einbegriffen sind?

Herr Böcking: Die Röhren von 4 Zoll aufwärts haben diesen Preis, den ich eben nannte, während die kleineren Röhrensorten pro 100 kg 1,80 Mark höher stehen, aber der Verkauf in kleineren Röhren ist nicht bedeutend.

Herr Stumm: Sind in dem Durchschnittspreise für 1877/78 die kleinen Röhren mitenthalten?

Herr Böcking: Ja. Es war der Durchschnittspreis von kleinen und großen Röhren.

Frage 6*): Welche Verkaufspreise stellt das konkurrierende Ausland an seinem Produktionsorte?

Herr Böcking: Im September hat Pont à Mousson Röhren zu 97 Mark pro Tonne franko Pont à Mousson verkauft.

*) S. 495.

Herr Stumm: Wie stellen sich die Verkaufspreise?

Herr Böcking: Ich kann hier noch eine Tabelle für Gußwarenpreise in Frankreich vorlegen, verglichen mit den deutschen Preisen, die Preise sind dort fast um den Betrag der acquits à caution höher als bei uns.

II. Wirkung der ausländischen Konkurrenz auf dem deutschen Markte.

Frage 2*): Führt das Ausland erhebliche Quantitäten von Erzeugnissen der Eisenindustrie auf Ihrem Markte ein? In welcher Weise sind Sie selbst an dieser Einfuhr beteiligt?

Herr Böcking legt eine Abschrift einer Tabelle von der Societee John Cockerill in Seraing vor und bemerkt, daß daraus die Siege, die die erwähnte Gesellschaft seit 1877 über die deutsche Stahlindustrie bei Submissionen errungen habe, zu ersehen seien.

Herr Stumm**): Hat nicht Pont à Mousson auf der Pariser Ausstellung eine ähnliche Tabelle ausgestellt wie die von Seraing, worin die deutschen Wasserleitungen, welche von Pont à Mousson in den letzten Jahren ausgeführt wurden, auf eine authentische Weise ersichtlich gemacht worden sind?

Herr Böcking: Ja.

Herr Stumm: Der Herr Sachverständige hat gesagt, daß Seraing mit Stolz auf die Vergebung hingewiesen habe, wo es Deutschland durch billigere Preise geschlagen hat, aber ohne zu sagen, daß es dabei den Zuschlag bekommen hätte?

Herr Böcking: Seraing hat auf der Ausstellung auf einer Seite die Vorzüglichkeit seiner Maschinen, auf der andern Seite seine Leistungsfähigkeit im Auslande bewiesen durch die Resultate der Submissionen.

*) S. 497.
**) S. 499.

Frage 3: Werden vom Auslande Erzeugnisse der Eisenindustrie eingeführt, welche im Inlande überhaupt nicht oder nicht in gleicher Qualität hergestellt werden?

Herr Stumm: Wie steht es mit Marquise?

Herr Böcking: Die Röhren sind den deutschen ähnlich.

Herr Böcking*): Das Ausland ist uns überlegen, besonders Marquise; wir kennen die Verhältnisse, können aber kein frisches Kapital in unser Unternehmen stecken, bis die Zollfrage entschieden ist.

Herr Stumm: Das bezieht sich doch nur auf Einrichtungen, welche die Röhren billiger machen, aber nicht besser?

Herr Böcking: Nur darauf.

Frage 4: Würde sich dies Verhältnis durch Wiedereinführung resp. Erhöhung deutscher Zölle ändern?

Herr Böcking: Jetzt müssen wir mit Verlust verkaufen, während wir einen Gewinn auf Roheisen haben werden, wenn der Zoll wieder eingeführt wird.

Herr Stumm: Dann würden doch auch weniger Röhren hineinkommen?

(Zustimmung des Sachverständigen.)

Ist im Kalenderjahr 1878 überhaupt englisches oder schottisches Roheisen von der Halbergerhütte bezogen worden?

Herr Böcking: Nein.

Frage 6: Konkurriert das Ausland auf Ihrem gesamten Absatzgebiete oder nur an einzelnen Stellen? Wo befinden sich die Grenzen?

Herr Stumm: Bis wohin hat die Halbergerhütte nach Osten geliefert?

Herr Böcking: Im Osten nach Leipzig in Sachsen, Erfurt und Apolda. In Leipzig stoßen wir schon auf die Engländer.

*) S. 500.

Digitized by Google

Frage 9*): Welchen Anteil an der Exportfähigkeit des Auslandes nehmen dessen Exportbonifikationen (acquits à caution)?

Herr Stumm: Zu welchem Kurs sind die acquits verkäuflich?

Herr Böcking: Zu 18 Frcs., sie stehen aber oft auf 19 Frcs.

Herr Böcking berichtet ausführlich über den Vorteil, den das Werk in Pont à Mousson durch die acquits à caution habe.

Herr Stumm: Ich glaube, der Herr Sachverständige hat schon konstatiert, daß diese Röhren von Pont à Mousson ausschließlich aus Erzen hergestellt waren, nicht aus Roheisen?

Herr Böcking: Ich habe vor längerer Zeit den Direktor von Pont à Mousson gesprochen, der mir sagte, er kaufe kein fremdes Eisen, sondern mache es selbst, um zu beweisen, daß er von fremdem Eisen unabhängig sei.

Herr Böcking erklärt, die Einwirkung dieser titres beschränke sich nicht auf die Einfuhr Frankreichs nach Deutschland, sondern infolge der titres seien die französischen Etablissements auch in der Lage, auf andern Absatzgebieten außerhalb Deutschlands die deutschen Werke im Wettbewerb zu schlagen.

Herr Stumm: Ich möchte zur Klarstellung des anscheinenden Mißverständnisses, soweit es noch nicht völlig aufgeklärt sein sollte, bemerken, daß die Zusammenstellung des Hauses Schmidborn als Miteigentümer des Werkes in Pont à Mousson nach den Ausführungen des Herrn Sachverständigen einfach darauf beruht, daß er sagt: Pont à Mousson würde eine Exportbonifikation wie jedes andere Werk von 18 Frcs. bekommen können, wenn es seine acquits auf Röhren an den Markt bringt; es bekommt aber mehr, weil es in der glücklichen Lage ist, einen Roheisenhändler als Associee in der Nähe zu haben, dem es möglich ist, nicht bloß die 18 Frcs., sondern sogar den ganzen Wert des französischen Zolls von 20 Frcs. einzuheimsen, und der sich deshalb eine größere Mühe gibt,

*) S. 501.

Digitized by Google

den Export von Röhren*) zu befördern. Ich glaube, das ist das Resumee dessen, was der Herr Sachverständige gesagt hat.

Frage 17: Haben die seit 1873 eingetretenen Zollermäßigungen resp. Aufhebungen einen günstigen Einfluß auf Ihre Selbstkosten geübt?

Herr Stumm: Ich möchte den Herrn Sachverständigen fragen, ob seine Betriebseinrichtungen auch gegen Pont à Mousson zurückstehen?

Herr Böcking: Im Gegenteil, was maschinelle Einrichtungen anbetrifft, sind wir Pont à Mousson vielfach überlegen.

Frage 18: Haben diese Zollveränderungen auf die Erweiterung bestehender Branchen und die Bildung neuer Distrikte der Eisenindustrie erheblich eingewirkt?

Herr Böcking gibt ein Bild von der bedeutenden Entwicklung der Konkurrenzwerke in Pont à Mousson und Marquise vom Jahre 1863 bis 1878.

Herr Stumm: Meint der Herr Sachverständige, daß diese Erweiterungen wesentlich mit der Aufhebung der Zölle in Verbindung stehen?

Herr Böcking: Ganz entschieden.

Frage 19**): Welchen Einfluß würde ein Aufschwung im allgemeinen oder in einzelnen Zweigen des deutschen gewerblichen Lebens auf eine Verminderung oder Vermehrung der ausländischen Konkurrenz ausüben?

Herr Böcking gibt an, mit der Reichsbahn würden die westfälischen Koks zu niedrigeren Sätzen über Metz nach Pont à Mousson verschafft.

Herr Stumm: Weil die Rheinische Bahn die staatliche Zinsgarantie hat, kann sie unter dem Selbstkostenpreise auf der Eisenbahn transportieren.

*) S. 502.
**) S. 509.

Digitized by Google

III. Die deutsche Eisenindustrie auf auswärtigem Markte und der Einfluß ausländischer Zollsätze.

Frage 2: Nach welchen Gegenden, in welchen Produkten und Quantitäten ist dies der Fall?*)

Frage 3: In welcher Weise hat der Export seit 1869 ab- und zugenommen?

Herr Böcking: Im Auslande (in Belgien und Oesterreich) wird vielfach die inländische Industrie begünstigt; so erhielt die Firma Bopp & Reuther aus Mannheim in der Schweiz eine Lieferung von Schiebern nicht, weil sie Ausländer waren und in Mannheim wohnen; es ließe sich noch sehr viel Material hierüber sammeln.

Herr Stumm: Ist das der Grund, warum der Herr Sachverständige in die Schweiz nicht exportiert?

Frage 9: Welche Vorteile und Nachteile üben auswärtige Ausfuhrvergütungen (acquits à caution) auf den Export der Produkte der deutschen Eisenindustrie aus?

Herr Stumm: Glaubt der Herr Sachverständige, daß, wenn die titres d'acquit wegfallen, sein eigener Export sich wesentlich heben könnte?

Herr Böcking: Sehr bedeutend.

Frage 10: Uebt der Zollschutz unserer Nachbarstaaten Einfluß auf die Verteuerung der Rohmaterialien und Löhne, überhaupt der Selbstkosten der deutschen Eisenindustrie aus? In welchem Maße ist dies der Fall?

Herr Böcking liest nun einige Stellen aus dem Buche des Bergassessors Jordan vor: Der Saarkanal und seine Verkehrsentwickelung, Saarbrücken, Klingebeil, 1878.

*) Die Ausfuhr nach dem Auslande.

Digitized by Google

Herr Stumm*): Ich darf bemerken, daß das Buch geschrieben ist von Herrn Assessor Jordan in Saarbrücken, der amtlicher Vertreter der Bergwerksdirektion für den Verkauf der dortigen Kohlen ist.

Herr Böcking: Der gute Absatz der Saarbrücker Koks in die Umgebung von Nancy verteuert den Saarhütten die Grieskohlen, die gewiß jetzt 1 bis 2 Pf. pro Zentner teurer sind, als dies sonst der Fall wäre. Die französische Konkurrenz arbeitet mit deutschen Kohlen billig, führt ihr Produkt zollfrei nach Deutschland ein und schädigt noch mit den acquits à caution.

Herr Stumm: Die Kohlen sind ja im allgemeinen abgeschlagen. Die Stückkohle und die Förderkohle sind erheblich im Preise ermäßigt worden.

Herr Böcking: Nur die Grieskohle, die sich des erwähnten Absatzes nach Frankreich erfreut, ist im Preise stehen geblieben, im Gegenteil gegen das vorige Jahr teurer geworden.

Herr Stumm: Diese Grieskohle wird nicht direkt, sondern in Form von Koks nach Frankreich exportiert?

Herr Böcking: Als Koks, die auf den Hochöfen bei Nancy verhüttet werden.

IV. Maßregeln zur Hebung der deutschen Eisenindustrie.

Frage 3: Wie hoch müssen andernfalls**) die deutschen Eisenzölle in minimo bemessen werden?

Herr Böcking berichtet, er könne nur von Roheisen und Gußwaren sprechen, für Roheisen müßten mindestens 30 Pf. und für Gußwaren 1,20 Mark auf den Zentner erhoben werden.

Herr Stumm: Das würde der Zollsatz sein, der vor 1873 bestand.

---

*) S. 504.

**) Wenn das Ausland und insbesondere Deutschlands große Nachbarstaaten ihre Eisenzölle bestehen lassen.

Digitized by Google

Frage 4: Welche Nachteile und Vorteile würden aus der Wiedereinführung solcher Zollsätze entstehen: a) für die Eisenindustrie selbst, b) für den Handel, die Transportinteressenten und die Konsumenten?

Herr Böcking: Der Haupteinfluß der Zolleinführung wird eben der sein, daß die Eisenpreise nicht noch mehr fallen werden und einmal Halt in die bis hierher fortwährende rückgängige Bewegung derselben kommt.

Herr Stumm: Nach den früheren Ausführungen des Herrn Sachverständigen würde die Einführung des Roheisenzolls die Selbstkosten der Gußwaren, statt zu erhöhen, ermäßigen; denn es würde, wenn ich richtig verstehe, die Einführung des Zolls auf Roheisen für seine Gußwarenindustrie den Vorteil haben, daß sie die Sonntagsmasseln nun leichter mit Nutzen verkaufen könnte, während sie jetzt Schaden an dem Verkaufe erleidet. Die Differenz würde den Selbstkosten von Gußwaren zu gute kommen.

V. Statistik.*)

Frage 1: Sind Einwendungen gegen die Richtigkeit und Zuverlässigkeit der beigefügten statistischen Aufstellungen zu machen, und eventuell welche?

Frage 2: Würden Sie in der Lage sein, dieselben durch anderweitige Mitteilungen in wesentlichen Punkten zu ergänzen?

Herr Böcking bejaht dies und gibt darüber nähere Ausführungen.

Herr Stumm: Die Anfechtung der Statistik bezieht sich also nicht auf die Zahlen an sich, sondern nur auf die Konsequenzen, die aus der Statistik für die Röhreneinfuhr aus

*) S. 505.

Digitized by Google

Frankreich gezogen werden könnten. Der Herr Sachverständige meint, die geringen Prozentsätze, die da angegeben wären für den gesamten Gußwarenimport, erhöhten sich in dem angegebenen Betrage für Röhren, weil diese fast das ausschließliche Importobjekt bilden.

Herr Böcking: Gußeiserne Röhren sind der Hauptimport von Frankreich nach Deutschland; die andern Gußwaren, die eingeführt werden, sind von untergeordnetem Werte.

Digitized by Google

Neunundzwanzigste Vernehmung am 22. November 1878*)

Sachverständiger: Königl. Bergrat und Hüttenwerksdirektor Jüngst.

I. Wirtschaftliche Lage der deutschen Eisenindustrie an und für sich und mit Rücksicht auf die Produktionsverhältnisse des Auslandes.

a) Selbstkosten.

Frage 8**): Produziert das konkurrierende Ausland billiger? In welchem Maße und aus welchen Gründen ist dies der Fall?

Herr Stumm***): Haben Sie auch schon Gelegenheit gehabt, mit Pont à Mousson zusammenzustoßen?

Herr Jüngst: Jawohl; sonst würde ich es gar nicht erwähnt haben; in früheren Jahren freilich nur, jetzt nicht mehr.

g) Allgemeine Lage.†)

Frage 1: Sind die Unternehmungen der Eisenindustrie in Ihrem Distrikte zur Zeit vollauf beschäftigt?

Herr Jüngst berichtet ausführlich über die oberschlesischen Werke im Laufe der letzten Jahre.

*) S. 507.
**) S. 511.
***) S. 512.
†) S. 518.

Digitized by Google

Herr Stumm: Ich würde allerdings den Herrn Sachverständigen bitten, da wir noch andere Herren aus Schlesien, Privatindustrielle, zu hören haben und da ich fürchte, daß die Zeit allmählich anfängt, abzulaufen, daß Sie sich auf Ihre eigenen Produktionsverhältnisse beschränken mögen.

Herr v. Schloer: Ich meine, es ist wünschenswert, daß der Herr Sachverständige sich auch über diejenigen Verhältnisse ausspricht, die außerhalb seines speziellen Betriebes zur Geltung kommen.

Herr Huber: Ich möchte mich dem ganz anschließen, was Herr v. Schloer gesagt hat.

Herr Stumm: Ich will zugeben, daß darin sehr viel richtiges liegt.

Frage 2: Welche Rentabilität erzielen Sie?

Herr Stumm*): Woher kommt es denn, daß die Donnersmarckhütte die kolossalen Verluste hatte?

Herr Jüngst: Weil sie, soweit uns bekannt, 18 Millionen verzinsen muß.

Herr Stumm: Ich habe die Beilagen nicht zur Hand, soviel ich mich aber erinnere, betragen die Verluste mehr als der Ausfall der Zinsen.

Herr Jüngst: Ich kann nur die Preise von Donnersmarckhütte geben, welche mir die Direktion dieser Hütte selbst angegeben hat. Ich habe dieses auch bei den Selbstkosten zu bemerken mir erlaubt.

Vorsitzender: Die Donnersmarckhütte hat außer dem Hochofenbetrieb noch Kohlenhandel.

Herr Stumm: An dem Kohlenhandel wird sie ganz gewiß nichts verlieren. Ich glaube, daß die Kohlengruben relativ noch die besten Geschäfte in Schlesien machen. Ich möchte aber auf eine andere Frage kommen, die früher ver-

*) S. 519.

Digitized by Google

schiedentlich berührt worden ist. Der Herr Sachverständige hat, um die Frage der Rentabilität bei andern Werken zu ermitteln, die Selbstkosten einfach abgezogen von den Verkaufspreisen. Nun haben wir aber wiederholt in der Enquete konstatiert, daß eine Menge von Werken, deren Vertreter wir sogar direkt hier verhört haben, zugegeben hat, daß es eine Anzahl von Ausgaben gibt, die weder in den Selbstkosten noch in den Verkaufspreisen aufgenommen werden, z. B. Garantiefonds für Eisenbahnschienen oder Gußröhren, Verluste bei Fallimenten und dergleichen; es ist vielleicht ein solcher Faktor auch hier berücksichtigt, vielleicht auch kein Skonto abgezogen worden. Manche Sachverständige haben sogar die Verkaufspreise angegeben, ohne den Rabatt abzuziehen. Ja, wenn Sie da die Selbstkosten den Verkaufspreisen gegenüberstellen und danach die Rentabilität berechnen, so wird nie ein richtiges Resultat herauskommen. Nun ist es vielleicht denkbar, daß auch hier bei der Donnersmarckhütte eine Anzahl von Ausgaben besteht, die weder bei den Verkaufspreisen noch bei den Selbstkosten in Berücksichtigung gezogen sind, die aber immerhin auf das schließliche Endresultat von Einfluß gewesen sind.

Herr Jüngst berichtet, er habe bei der Donnersmarckhütte nach diesen Ausgaben gefragt und die Antwort bereits angegeben.

Herr Stumm: Ich möchte mir zwei Fragen erlauben. 1. Haben Sie zunächst bei den Verkaufspreisen überall Skonto abgezogen, um Ihre Berechnung zu machen? 2. Sind Sie sicher, daß die Donnersmarckhütte die Ausgaben, von denen ich eben gesprochen habe und die Sie allerdings in den Generalkosten einbegreifen, daß sie diese Ausgaben gleichfalls in die Generalkosten eingerechnet hat?

Herr Jüngst: Zur ersten Frage: die angeführten Zahlen bilden das Ergebnis der Bücher des Werks; das Skonto ist in Abzug gebracht. 2. Ob die Donnersmarckhütte die erwähnten Ausgaben unter die Generalkosten aufgenommen hat, kann ich nicht angeben.

Digitized by Google

Sie haben es mir nicht speziell gesagt; nach der Beantwortung der Frage mußte ich aber annehmen, daß diese Ausgaben unter den Generalkosten sich befanden.

Herr Jüngst*): In den von mir vorgelegten Nachweisungen der Gleiwitzerhütte sind sämtliche Ausgaben enthalten; von den Nachweisungen der Donnersmarckhütte nehme ich an, daß buchmäßige Zahlen zu grunde gelegt sind. Ich erlaube mir zurückzukommen auf eine Bemerkung, die ich im Anfang der Sitzung getan habe, nämlich, daß einige Werke, vielleicht auch die Donnersmarckhütte, nach meiner Ansicht die liegenden Kapitalien von Kohlen und Eisenerzen bei den aufgestellten Selbstkostenrechnungen nicht in Anrechnung bringen. Also, wenn dieses Verhältnis berücksichtigt wird, dann kommen wir in dieser Beziehung auf dasselbe Resultat.

Herr Stumm: Auf die Verzinsung bezieht sich ja meine Anfechtung in keiner Weise; ich möchte nur bemerken, daß gerade diese letzte Differenz meinen Vorschlag etwas rechtfertigen möchte, wonach der Herr Sachverständige für die Angaben der Privatwerke vielleicht doch nicht ganz so kompetent ist wie gerade für die Staatswerke, aus dem einfachen Grunde natürlich — ohne die Kenntnisse des Herrn Sachverständigen irgendwie bezweifeln zu wollen —, weil die Staatswerke eine ganz andere Art der Selbstkostenrechnung und Amortisation haben wie Privatwerke. Die Amortisation, die bei Staatswerken ja in der Regel abgeschrieben wird in dem betreffenden Baujahre, findet bei Privatwerken in ganz verschiedener Weise statt, bei dem einen solider, bei dem andern unsolider, und die Frage der Generalkosten wird auf Privatwerken ganz verschieden behandelt. Ich glaube deshalb, daß wir später noch in der Lage sein werden, wenn wieder Private aus Schlesien verhört werden, dieser Frage der Generalunkosten genau auf den Leib zu gehen und festzustellen, ob die Ausgaben, von denen ich sprach, wie es bei den Staatswerken geschieht, auch bei den Privatwerken unter die Generalunkosten fallen oder nicht.

*) S. 520.

Digitized by Google

Frage 4*): Leidet die deutsche Eisenindustrie an Ueberproduktion? Ist dieselbe eventuell durch Rückgang der Konsumtionsfähigkeit des Landes oder durch welche andere Gründe veranlaßt? Wie liegen diese Verhältnisse im konkurrierenden Auslande?

Herr Stumm: Glauben Sie, daß die Ueberproduktion in gußeisernen Röhren auch dann noch bestehen würde, wenn das Ausland keine Quantitäten von Röhren mehr importierte?

Herr Jüngst: Wenn die Röhrengießereien ihre volle Leistungsfähigkeit zur Geltung bringen, ja. Es richtet sich nur hauptsächlich nach der Produktion.

II. Wirkung der ausländischen Konkurrenz auf dem deutschen Markte.

Frage 1: Macht sich die Konkurrenz des Auslandes auf dem Absatzgebiete Ihrer Produkte fühlbar, oder werden die Verhältnisse desselben lediglich durch die inländische Konkurrenz bedingt?

Herr Stumm: Sie hatten angeführt, daß Pont à Mousson bis nach Breslau käme.

Herr Jüngst: Jetzt nicht mehr.

Frage 2: Führt das Ausland erhebliche Quantitäten von Erzeugnissen der Eisenindustrie auf Ihrem Markte ein? In welcher Weise sind Sie selbst an dieser Einfuhr beteiligt?

Herr Stumm**): Ist Ihnen bekannt, daß in Böhmen Holzkohlenöfen auf Gießerei betrieben werden?

Herr Jüngst: Ja, denn von böhmischen Gießereien mit direktem Gusse werden nicht unbedeutende Quantitäten Gußwaren nach Deutschland eingeführt.

*) S. 521.

**) S. 522.

Digitized by Google

Frage 7: Wie stellen sich Ihre Verkaufspreise, mit denen des Auslandes verglichen, an den nach Deutschland importierenden Häfen und im Binnenlande?

Herr Jüngst gibt den Verkaufspreis eines Zentners oberschlesischen Puddeleisens in Stettin, Glogau, Posen, Breslau und Gleiwitz an.

Herr Stumm: Das ist wohl eine akademische Aufstellung; Puddelroheisen wird an den Orten, die Sie erwähnten, doch nicht verwendet?

Herr Jüngst: Ich habe die Preise vergleichend zusammengestellt, wie sie in England und bei uns gelten. Es ist also zunächst eine akademische Aufstellung.

Frage 9*): Welchen Anteil an der Exportfähigkeit des Auslandes nehmen dessen Exportbonifikationen (acquits à caution)?

Herr Jüngst berichtet, daß er, als der deutsche Zoll noch bestanden habe, von der Zollrückvergütung Gebrauch gemacht habe.

Vorsitzender: Wie wurde das gemacht?

Herr Jüngst: Es wurde ein bestimmtes Quantum Gießereiroheisen auf der Gleiwitzerhütte von einem Steuerbeamten abgewogen und in einen verschließbaren Raum gebracht; sobald nun ein größeres Quantum Gußwaren Röhren usw. zum Export gelangten, wurde das entsprechende Quantum Gießereiroheisen wieder dem verschlossenen Raume entnommen.

Vorsitzender: Da wurde also nicht weiter kontrolliert, ob Sie dasselbe Eisen zu Röhren verwandten?

Herr Jüngst: Nein. Eine solche Kontrolle ist nicht gut möglich.

Herr Huber: Die Identität der Ware ist eigentlich nicht vollkommen sichergestellt. Hätten Sie unter Umständen auch inländisches Eisen substituieren können?

Herr Jüngst: Ja.

Herr Stumm: Sie hätten doch immer einen Betrug begangen?

*) S. 523.

Digitized by Google

Vorsitzender: Doch eigentlich nicht. Das wird der Steuerbehörde gleichgiltig sein, ob Sie wirklich dieses Eisen in die Röhren hineinsteckten.

Herr Stumm: Wenn Sie z. B. das Eisen hätten verwenden wollen, um Bessemerschienen daraus zu machen, so würde das sofort herausgekommen sein?

Herr Jüngst: Der Nachweis, daß gerade das von dem Steuerbeamten in Beschlag genommene und wieder herausgegebene Roheisen zum Gusse der exportierten Röhren usw. verwendet worden war, ist nicht gut möglich, weil nicht aus diesem Eisen allein die Gußwaren dargestellt werden.

Herr Stumm: In der Tat haben Sie aus diesem eingeführten Material die Röhren gemacht, die Sie ausgeführt haben?

Herr Jüngst: Ja, ich habe sie aus dem eingeführten Eisen gemacht.

Frage 15: Sind seit 1873 wesentliche Betriebsverbesserungen eingeführt? Können die inländischen Produktionskosten durch Betriebsverbesserungen noch weiter erheblich ermäßigt werden? Weshalb ist dies eventuell bisher nicht geschehen?

Herr Jüngst*) gibt die Zahlen der Jahre 1873 bis 1878 an. Was die Verbesserung des Gießereibetriebs anbetreffe, so seien wesentliche Fortschritte nicht gemacht worden.

Herr Stumm: Würde man Ihrer Auffassung nach nicht eher in Schlesien sich dazu entschließen, solche Betriebsverbesserungen einzuführen, wenn man Aussicht hätte, höhere Preise für das Roheisen zu erzielen?

Herr Jüngst: Ja.

Frage 16: Ist dies im konkurrierenden Auslande in höherem oder geringerem Grade der Fall gewesen?

Herr Jüngst erklärt, daß Deutschland finanziell günstiger produziere, aber in bezug auf die Apparate seien die Engländer

*) S. 524.

Digitized by Google

voraus, mit Ausnahme von Schottland, das in dieser Beziehung auf einem sehr niedrigen Standpunkt stehe.

Herr Stumm: Einige andere Distrikte Deutschlands nehmen Sie wohl auch aus?

Herr Jüngst: Rheinland und Westfalen nehme ich nicht aus, da in dieser Beziehung dort viel geschieht. Wie weit in der letzten Zeit in den übrigen Provinzen Deutschlands Fortschritte gemacht sind, kann ich nicht genau sagen, doch glaube ich nicht, daß selbige seit 1873 wesentlicher Natur sind.

Frage 18: Haben diese Zollveränderungen auf die Erweiterung bestehender Branchen und die Bildung neuer Distrikte der Eisenindustrie erheblich eingewirkt?

Herr Jüngst führt aus, die eingetretenen Zollveränderungen hätten insofern erheblich eingewirkt, als der durch sie hervorgerufene billige Preis des Gießereiroheisens zum Kaltlegen vieler Hochöfen für direkten Guß geführt habe.

Herr Stumm: Bestehen diese Werke noch in dem Zustande, wie sie sich infolge der oben erwähnten Verhältnisse etabliert haben?

Herr Jüngst: Zum größten Teile ja; doch glaube ich, daß sie in den letzten Jahren sehr gelitten.

III. Die deutsche Eisenindustrie auf auswärtigem Markte und der Einfluß ausländischer Zollsätze.

Frage 3: In welcher Weise hat der Export seit 1869 ab- und zugenommen?

Herr Jüngst berichtet, es werde fast von allen Eisenindustriellen seines Distriktes exportiert, und zwar nach Rußland, nach Oesterreich und nach Rumänien.

Herr Stumm: Oesterreich würde also doch wohl zum konkurrierenden Auslande gehören; denn, wenn Sie auf dem österreichischen Markte konkurrieren, so glaube ich, würde man

Digitized by Google

sagen müssen: Oesterreich gehört zu dem mit Ihnen konkurrierenden Auslande.

Herr v. Schloer: Oesterreich importiert nicht?

Herr Stumm: Ich möchte bei dieser Gelegenheit fragen, ob Oesterreich in der Fabrikation Fortschritte gemacht hat?

Herr Jüngst*): Ja!

Herr Stumm: Deutschland gegenüber?

Herr Jüngst: Ich glaube, nicht in dem Maße, daß sie uns gefährlich werden könnten.

Herr Stumm: Ich meine, in dem Maße, daß unsere Einfuhr nach Oesterreich dadurch geschädigt würde. Ich nehme den Fall, daß Oesterreich erhebliche Fabrikationsverbesserungen einrichtet. Wenn nun solche noch zu machen sind, die in Schlesien bereits durchgeführt sind, so würde doch der schlesische Export nach Oesterreich in dem Falle mehr oder weniger gefährdet sein.

Herr Jüngst: Ich glaube nicht, daß Oesterreich bessere Betriebseinrichtungen hat als wir.

Frage 10**): Uebt der Zollschutz unserer Nachbarstaaten Einfluß auf die Verteuerung der Rohmaterialien und Löhne, überhaupt der Selbstkosten der deutschen Eisenindustrie aus? In welchem Maße ist dies der Fall?

Herr Jüngst: Die Auswanderung deutscher Arbeiter nach den Grenzländern ist gegenwärtig nicht drückend; sie kann jedoch in nicht ferner Zeit für die Werke Oberschlesiens beschwerlich werden, da die Industrie Rußlands sich sehr entwickelt. Dem Vernehmen nach sollen schon jetzt viele deutsche Arbeiter nach Holland und Frankreich herübergezogen werden.

*) S. 525.
**) S. 526.

Digitized by Google

Herr Stumm: Sie meinen damit wohl die Luxemburger Grenze?

Herr Jüngst: Ja, überhaupt an der Westgrenze Deutschlands.

IV. Maßregeln zur Hebung der deutschen Eisenindustrie.

Frage 1: Erfordert die Fortexistenz der deutschen Eisenindustrie die Wiedereinführung von Eisenzöllen?

Herr Jüngst berichtet, daß dies der Fall sei, und zwar für Gießereiroheisen und Gußwaren; dagegen sei Puddeleisen davon auszuschließen.

Herr Stumm: In welcher Weise wollen Sie dem Zollbeamten Vorschriften geben, wie er Puddelroheisen von Gießereiroheisen*) unterscheiden soll? Sind Sie selbst in der Lage, diesen Unterschied ohne weiteres nach dem Auge zu machen?

Herr Jüngst: Das ist eine schwer zu entscheidende Frage. Es muß bewiesen werden, daß das importierte Roheisen zu Gießereizwecken verwendet wird.

Herr Stumm: Sie können aber unmöglich die Kontrolle so weit treiben, daß Sie jeden Waggon so lange verfolgen lassen, bis das Eisen darin zu Gußwaren verarbeitet ist. Das wäre ja eine kolossale Arbeit, dazu müßten Tausende von Steuerbeamten angestellt werden.

Herr Jüngst: Man könnte umgekehrt nachweisen, daß das eingeführte Roheisen zur Darstellung von Stabeisen verwendet wird.

Herr Stumm: Das würde dasselbe sein.

Herr Jüngst: Es hätte engere Grenzen.

Herr Stumm: Sind Sie der Ansicht, daß August Fehn englisches Frischereieisen verarbeitet?

---

*) S. 527.

Digitized by Google

Herr Jüngst: Ja. Als ich in früheren Jahren dort war, verarbeitete das Werk englisches Roheisen.

Herr Stumm: Meines Wissens wird dort Ilseder Roheisen verarbeitet.

Herr Huber: Sie geben aber zu, daß es für die Zollbeamten sehr schwierig wäre, zu unterscheiden, was für Eisen sie vor sich haben?

Herr Jüngst: Ja.

Herr Stumm: Was würden Sie aber mit dem Bessemerroheisen machen? Würden Sie das unter die Kategorie von Gießereiroheisen rechnen — denn es wird in Kupol- oder Flammenöfen umgeschmolzen —, oder würden Sie es als Puddelroheisen bezeichnen? Sie wissen, daß ein großer Teil der englischen Einfuhr gerade in Bessemerroheisen besteht.

Herr Jüngst: Für Oberschlesien würde da gerade dasselbe Verhältnis sein, für Westdeutschland mag es umgekehrt sein; mir sind die dortigen Verhältnisse weniger bekannt.

Frage 3: Wie hoch müssen andernfalls*) die deutschen Eisenzölle in minimo bemessen werden?

Herr Stumm: Hält der Herr Sachverständige auch für Stabeisen keinen Zoll für notwendig?

Herr Jüngst: Für Stabeisen würde ich auch einen Zoll von 1 Mark pro Zentner empfehlen.

Frage 4: Welche Nachteile und Vorteile würden aus der Wiedereinführung solcher Zollsätze entstehen: a) für die Eisenindustrie selbst, b) für den Handel, die Transportinteressenten und die Konsumenten?

Herr Jüngst berichtet, der Handel und die Transportinteressenten würden natürlich auf der einen Seite etwas leiden.

*) Wenn das Ausland und insbesondere Deutschlands große Nachbarstaaten ihre Eisenzölle bestehen lassen.

Digitized by Google

Herr Stumm: Weshalb denn die Transportinteressenten?

Herr Jüngst: Indem die Quantitäten von importiertem Roheisen nicht mehr in dem Maße zur Verfrachtung gelangen wie bisher. Anderseits werden sie doppelt gewinnen, indem im Inlande durch die Wiederanblasung von Hochöfen vielfach mehr Transporte entstehen werden. Die Gleiwitzerhütte gebraucht z. B. zur Darstellung von 1 Zentner Roheisen 3 Zentner Material, andere Werke brauchen noch mehr.

Herr Stumm: Sie sagten eben, daß Sie zu einem Zentner Roheisen drei Zentner Material brauchen. Ich verstehe die Rechnung nicht. Sie brauchen doch 130 Prozent Brennmaterial, ferner jedenfalls mindestens 250 Prozent Erze; denn Sie haben doch keine Ausbringung von 60 Prozent.

Herr Jüngst: Allerdings enthält die Gattierung nur 42—44 Prozent Fe. und die Möllerung etwa 33—34 Prozent. Die Gleiwitzerhütte brauchte etwas über vier Zentner. Ich habe absichtlich nur ein geringes Quantum angegeben; es gibt sogar Oefen, die sechs Zentner Rohmaterial verwenden.

Herr Stumm: Sie haben aber doch noch Backsteine, Kalk und sonstige Materialien zu rechnen?

Herr Jüngst: Ich brauche direkt für die Verschmelzung ca. 4½ Zentner, und zwar etwa drei Zentner Schmelzmaterial und 1,30 Zentner Brennmaterial.

Herr Stumm: Aber mit Zink und einer ganzen Menge Nebensachen kommen Sie doch auf fünf Zentner?

Herr Jüngst: Ja.

Mitteilungen über die Gleiwitzer Maschinenfabrik.*)

Herr Jüngst erwähnt, daß dem Werke in den Jahren 1877—78 bei einer Produktion von 374 945 Mark im Wert ein Schaden von rund 39 000 Mark erwachsen sei.

*) S. 528.

Digitized by Google

Herr Stumm: Die zahlen auch die Steuerzahler!

Herr Jüngst berichtet weiter über den Gewinn in den Jahren 1869 bis 1876. Zum Schlusse bemerkt er: Nach meiner Ansicht hat die Einführung eines Zolls für die Maschinenfabrikation direkt keinen Wert.

Herr Stumm: Sie würden das Interesse der Maschinenfabriken dadurch gedeckt sehen, daß durch Einführung der Eisenzölle die Eisen- und die Kohlenindustrie wieder gehoben wird?

Herr Jüngst: Ja, es wird sich dadurch die Maschinenindustrie, die ganz abhängig ist von andern Betrieben, wieder heben.

Digitized by Google

Dreißigste Vernehmung am 23. November 1878*)

Sachverständiger: Geh. Kommerzienrat Schwartzkopff aus Berlin.

I. Wirtschaftliche Lage der deutschen Eisenindustrie an und für sich und mit Rücksicht auf die Produktionsverhältnisse des Auslandes.

b) Arbeiterverhältnisse.**)

Frage 3: Wie haben sich die Löhne seit 1869 bei Ihnen entwickelt?

Vorsitzender: Ist es in den Berliner Fabriken allgemein üblich, daß wöchentlich gelohnt wird?

Herr Schwartzkopff***): Durchschnittlich ja.

Herr Stumm: Bis zu welchem Zeitpunkt des folgenden Monats ist es möglich, den Akkordlohn der Leute für den vergangenen Monat definitiv zu berechnen und sind also Restlohnzahlungen zum Ausdruck zu bringen?

Herr Schwartzkopff: Ich erwähnte, daß die Restlohnzahlung stets nur gegeben wird, wenn die Arbeit fertig ist. Es ist nicht wie in Ihren Eisenwerken, daß sie kurrent weiter und weiter arbeiten. Ich will z. B. annehmen, ich hätte eine Kolonne von 20 Mann, welche eine Lokomotive in Akkord fertig zu stellen haben, daran arbeiten sie zirka fünf Monate, und dieselben erhalten während der fünf Monate Lohnabschlagszahlungen und erst nach Vollendung der Lokomotive den Akkordrest.

*) S. 531.
**) S. 537.
***) S. 538.

Digitized by Google

Dreiunddreißigste Vernehmung am 15. und 24. November 1878*)

Sachverständiger: Direktor Schaeffner aus Dillingen.

Herr Schaeffner macht allgemeine Mitteilungen über die Ausdehnung seines Werkes.

Herr Stumm: Und wie steht es mit den dazu gehörigen Gruben?

Herr Schaeffner berichtet, daß die Firma einen ausgedehnten Grubenbesitz in Nassau, an der Saar, in Luxemburg, Lothringen usw. habe.

Vorsitzender: Sie machen also in Dillingen ausschließlich Blech?

Herr Schaeffner: Schwarzblech aller Art vom dünnsten Knopfblech bis zu dicken Kesselblechplatten, auch alle Fassonbleche, wie z. B. Wellenbleche usw., und Weißblech, das heißt Schwarzblech verbleit, verzinnt und verzinkt.

Herr Stumm: Und die Panzerplatten?

Vorsitzender: Die sind wohl neu dazu gekommen?

Herr Schaeffner: Ja, wir machen solche erst seit einigen Monaten.

*) S. 567.

I. Wirtschaftliche Lage der deutschen Eisenindustrie an und für sich und mit Rücksicht auf die Produktionsverhältnisse des Auslandes.

a) Selbstkosten.

Frage 1: Wie stellen sich die Selbstkosten für die wichtigsten Rohmaterialien, Halbfabrikate und Fabrikate Ihrer Werke?

Herr Schaeffner: Ich habe Ihnen sechs detaillierte Aufstellungen gemacht, worin alle bezüglichen Fragen des Fragebogens beantwortet sind. Ich übergebe dieselben hiermit der Kommission.

Vorsitzender*): Wir wünschen den Preis für 1000 kg Roheisen zu haben, wenn Sie es auch kaufen. Wie teuer kommen Ihnen die 1000 kg in Dillingen zu stehen?

Herr Schaeffner: Von Luxemburg haben wir Offerten zu 44 Frcs. 75 Cts. Die Fracht beträgt 4 M. 10 Pf.

Herr Stumm: Ich möchte da fragen: Sie haben eben angegeben 44 Frcs. 75 Cts. für Luxemburger Roheisen. Das bezieht sich mehr auf einen Preis, den Sie ganz neuerdings erfahren haben, nicht aber auf den Preis, den Sie uns als Grundlage für die Selbstkosten von 1878 angeben können? Welchen Preis von Luxemburger Roheisen haben Sie da zu grunde gelegt?

Herr Schaeffner: Ich habe bei allen Berechnungen den Durchschnitt des Kostenpreises für Roheisen angenommen.

Vorsitzender: Und die Selbstkosten für Weißblech bei den verschiedenen Sorten?

Herr Schaeffner macht Angaben über eine Durchschnittssorte.

Herr Stumm: Zur Aufklärung möchte ich fragen: In der relativen Gegenüberstellung der Selbstkosten von Weißblech in England und in Dillingen kommt der Herr Sachverständige auf eine Differenz von etwas über 4 Mark pro Kiste resp. von etwa 80 Mark pro Tonne. Nun sehe ich, daß die Holzkohlen in England zu demselben Preise angenommen sind wie

*) S. 577.

in Dillingen. Nach dem Gefühl — etwas anderes habe ich augenblicklich nicht, weil es zu lange her ist, daß ich in England war — möchte ich allerdings annehmen, daß die Holzkohlen in England teurer sein müssen wie in Dillingen. Ich möchte den Herrn Sachverständigen fragen, auf grund welcher Ermittelungen er hier den Preis für Holzkohlen in England angenommen hat?

Herr Schaeffner: Ich hatte mir erlaubt, bei den betreffenden Zahlen eine Notiz zu machen und darauf hinzuweisen, daß chemische Holzkohlen verwendet sind, und in England wird die chemische Kohle so billig offeriert, daß der früher viel teurere Preis der Holzkohlen nach den neuesten Nachrichten sich ausgleicht und wir in England keine höheren Preise annehmen dürfen als bei uns.

Herr Stumm: Wer hat Ihnen diese Mitteilungen gemacht?

Herr Schaeffner*) berichtet, daß ein Werkmeister aus England, den er bei sich auf dem Werke gehabt habe, ihm diese Mitteilungen gemacht habe.

Herr Schaeffner berichtet ferner, er habe in Frankreich eine Erzkonzession nachgesucht, um billiges Roheisen zu machen und damit gegen England zu konkurrieren. Es sei ihm darauf von Frankreich die Bedingung gestellt worden, an Ort und Stelle einen Hochofen zu errichten, und nachdem er dies auch getan habe, habe er trotzdem die Konzession nicht erhalten.

Herr Stumm: Das heißt, Sie würden also, wenn ein deutscher Roheisenzoll eingeführt werden würde, nach wie vor Ihr Roheisen für Dillingen kaufen müssen?

Herr Schaeffner: Wir würden es allerdings leicht in Luxemburg kaufen können.

Herr Schaeffner berichtet über das von ihm verarbeitete Bankazinn.

Herr Stumm: Sie behaupten, daß Sie das Zinn gegenüber den Engländern so viel teurer bezahlen, als die Fracht von Rotterdam nach Dillingen beträgt? Es handelt sich hier

*) S. 578.

Digitized by Google

darum: um welchen Preis verteuert Ihnen die Fracht das Bankazinn nach Dillingen gegenüber dem Selbstkostenpreis Ihrer englischen Konkurrenz, und da meine ich, haben Sie vorhin gesagt, daß Bankazinn sich in Rotterdam ungefähr stellt wie loko Werk in England, so daß es, wenn die Fracht von Rotterdam nach Dillingen dazu kommt, sich für Sie um soviel höher stellen würde?

Herr Schaeffner: Ja, für das Zinn aus Australien nur die Fracht von England nach Dillingen und für das Bankazinn nur die Fracht von Holland nach Dillingen.

Vorsitzender*): Wieviel Quantität an Zinn verbrauchen Sie?

Herr Schaeffner: Wir gebrauchen ungefähr 500 Block den Monat, also 6000 Block im Jahre. Der Block wiegt ungefähr 70 Pfd.

Herr Stumm: Ebenso haben Sie einen verschiedenen Zinnverbrauch pro Kiste in England und bei sich angenommen?

Herr Schaeffner: Ich möchte nochmals darauf hinweisen, daß die Engländer in der günstigen Lage sind, das australische Zinn für ihre Verzinnerei zu verwenden, und zwar um deshalb, weil sie an Ort und Stelle die Qualität des australischen Zinns besser konstatieren können, als wir dies zu tun imstande sind.

Herr Stumm: Darauf bezieht sich meine Frage nicht. Ich spreche nicht von den Kosten des Zinns, ich spreche von dem relativ geringeren Zinnverbrauch bei den Fabriken.

Herr Schaeffner: Erstlich haben die Engländer fünf Walzen zur Verzinnerei, während wir nur drei haben, und haben es gewagt, das verzinnte Weißblech mit viel dünnerer Zinnschicht in den Handel zu bringen, wie wir so kühn waren es zu tun.

Herr Stumm: Sie würden also zugeben, daß immerhin eine Qualitätsdifferenz zwischen Ihrem Holzkohlenweißblech und dem englischen Charcoalweißblech besteht? Sie haben mehr Zinn auf Ihrem Produkte?

*) S. 579.

Digitized by Google

Herr Schaeffner berichtet, er habe sich erkundigt, ob es möglich wäre, die englischen Bleche mit den Dillinger Blechen in Konkurrenz treten zu lassen. Da sei ihm geantwortet worden, das englische Blech sei allerdings nicht so gut wie das deutsche, aber der Preisunterschied sei doch zu groß, um nicht das billigere englische Weißblech zu gebrauchen.

Herr Stumm: Dies stimmt also mit den Angaben des Herrn Ravené überein.

Frage 2: Wie steht es damit bei andern Werken Ihrer Gegend?

Vorsitzender: Ich stelle der Kommission anheim, ob sie die Mitteilungen hören will?

Herr Stumm: Ich glaube, daß wir, da wir keinen andern Sachverständigen von der Saar für Stabeisen eingeladen haben, es wohl kaum vermeiden können.

Frage 3: Welchen Anteil an den Selbstkosten haben: die Förderkosten bezw. Ankaufspreise von Kohlen, Erzen, Zuschlägen, sowie überhaupt die Preise der bezogenen Rohmaterialien und Halbfabrikate? die Transportkosten derselben? die Arbeitslöhne? die allgemeinen Betriebs-, die Unterhaltungs- und Generalkosten? (Welchen Anteil daran haben die Beamtengehälter?

Herr Stumm: Wieviel kostet das Blech?

Herr Schaeffner: Alle diese Details stehen in meinen Tabellen.

Frage 4*): Wie berechnen Sie die Amortisation der bestehenden Anlagen und die Verzinsung der Anlagekapitalien? Sind diese Beträge unter Nr. 1 eingerechnet oder nicht?

Herr Stumm: Ich möchte zur Klarstellung fragen: die großen Ausgaben, die Sie in den letzten Jahren für das

*) S. 580.

Digitized by Google

Panzerwerk gehabt haben, welche sehr bedeutend sind, haben Sie die auch schon abgeschrieben?

(Wird verneint.)

In welcher Weise wird das amortisiert?

Herr Schaeffner: Der Gewinn, der am Panzerwerk gemacht wird, soll zunächst beitragen, um die sehr erheblichen Kosten für diese Neuanlage zu amortisieren.

Herr Stumm: Diese Ausgaben stehen also noch zu Buch?

Herr Schaeffner: Ja, als Baukonto, und von diesem Gewinn bekommen die Aktionäre nicht eher einen Pfennig, bis die ganze Anlage, die praeter propter 2 000 000 Mark kosten wird, amortisiert ist.

c) Frachten.*)

Frage 1: Welche Frachtsätze bezahlen Sie für den Versand Ihrer Fabrikate nach Ihren Hauptabsatzgebieten?

Herr Stumm**): Wo sind Ihre Hauptabsatzgebiete?

Herr Schaeffner: Unser Hauptabsatzgebiet ist Deutschland. Den Absatz ins Ausland haben wir weniger ins Auge gefaßt; indirekt mag manches nach dem Ausland gegangen sein, wir selbst haben wenig exportiert.

Frage 2: Auf welcher Basis sind die Eisenbahnfrachten für den Bezug Ihrer Materialien und für den Versand Ihrer Fabrikate konstruiert? Sind besondere Beschwerden dagegen zu erheben?

Herr Schaeffner beklagt, daß seit einem Jahre Weißblech nur nach Spezialtarif I gefahren werden könne. Er habe bis dahin für Weißblech als Stückgut vergebens die Einführung der zweiten, ermäßigten Stückgutklasse erstrebt, und er habe merkwürdigerweise bei den Reichseisenbahnen den größten Widerstand dagegen gefunden.

*) S. 582.

**) S. 583.

Digitized by Google

Herr Stumm*): In Straßburg besteht bei der Generaldirektion eine Art technischer Beirat für Tarifangelegenheiten, welcher aus Gewerbetreibenden zusammengesetzt ist; an diesen Beirat, glaube ich, hätten Sie sich wenden müssen, dann würde das Mißverständnis nicht entstanden sein.

Herr Schaeffner berichtet, er habe Herrn Schlumberger, den Vorsitzenden dieser Kommission, selbst gefragt, und dieser habe ihm gesagt, daß die Beschwerde eigentlich sehr begründet gewesen sei, indessen wolle die Kommission, da so viele Beschwerden gegen die neue Tarifierung eingegangen seien, einstweilen nichts tun, um nicht das ganze Raumtarifsystem über den Haufen zu werfen.

Herr Stumm: Das bestätigt die Ansicht, die ich ausgesprochen habe, im wesentlichen.

Herr Schaeffner erwähnt, sein Nachbarwerk, die Blechwaren-(Kasserie-)Fabrik in Fraulautern, habe ihn noch besonders aufmerksam gemacht auf die ungeheure Erhöhung der Stückgüterklasse in bezug auf verzinnte und emaillierte Waren.

Herr Stumm: Ich bemerke, daß der Herr Sachverständige unter Kasserie immer die Fabrikation von verzinnten Blechgeschirren versteht.

d) Verkaufspreise.

Frage 6**): Welche Verkaufspreise stellt das konkurrierende Ausland an seinem Produktionsorte?

Herr Stumm: Ein Sachverständiger aus Hamburg hat uns mitgeteilt, daß in England vier kurante Sorten Weißblech in jeder Dimension verkauft würden, und hat behauptet, daß die deutschen Weißblechfabrikanten dieselben Sorten Weißblech führten. Ich möchte also fragen: 1. ist dies der Fall, führen Sie in der Tat vier verschiedene Qualitäten Weißblech? und 2. von welcher Qualität der englischen Weißbleche sprachen Sie?

*) S. 584.
**) S. 585.

Digitized by Google

Herr Schaeffner berichtet, es würden in Deutschland nicht durchgehend vier verschiedene Sorten von jeder Dimension angefertigt. Es sei richtig, daß für einzelne Verwendungen besondere Qualitäten verlangt und auch angefertigt würden. Er habe bei allen seinen vorgelegten Ausrechnungen die entsprechende Qualität der Konkurrenz gegenübergestellt.

Herr Stumm: Welcher englischen Qualität?

Herr Schaeffner: Immer nach der entsprechenden Best-Charcoal-Qualität.

Herr Stumm: Besteht die überwiegende Mehrheit der Bleche, die von England importiert werden, aus Best-Charcoal-Weißblech?

Herr Schaeffner: Ich glaube wohl; nur ist bei den dünneren der Import von Koke-Qualität allerdings auch nicht unerheblich.

Herr Stumm: Würden Sie nicht in der Lage sein, die ausländischen Verkaufspreise den Ihrigen gegenüberzustellen? Ich meine, Sie müssen uns doch angeben können, wieviel die englischen Bleche für dieselbe Kiste kosten, welche Sie für Ihre Verkaufspreise zu grunde legen.

Frage 7: Verkauft dasselbe für den Export zu andern Preisen als für den einheimischen Markt, und in welchem Verhältnis und aus welchen Gründen geschieht dies?

Herr Schaeffner berichtet von einem Falle, wo infolge des Bankerotts einer englischen Bank England auf einmal mehrere tausend Kisten nach Hamburg geworfen habe. Dieselben würden jetzt, und zwar zu einem unstreitig geringeren Preise, verkauft als dem, zu welchem jetzt in England reelle Fabrikwerke verkauften.

Herr Stumm: Sie meinen die Glasgower Bank?

Herr Schaeffner: Ja.

Digitized by Google

f) Einfluß der Gesetzgebung.

Frage 2*): Wie wirken in dieser Beziehung**) namentlich unsere Besteuerungssysteme, die Gewerbeordnung, das Berggesetz, die allgemeine Wehrpflicht, die Schulpflicht, die Aktiengesetzgebung usw.?

Herr Schaeffner berichtet, daß die Hauptsache, worüber die Arbeiter klagten, die Steuern seien. Er führt die Ursache davon näher aus und erklärt, die Arbeiter seien in Dillingen mit Kommunalsteuern viel höher belastet als alle Nachbarn.

Herr Stumm: Würde das eine Folge der Selbstverwaltung sein?

Herr Schaeffner: Wenigstens, wie sie jetzt einstweilen dort gehandhabt wird.

Herr Stumm: Sie wollen also damit sagen, daß die Ausbildung der Selbstverwaltung für die Provinz weniger ökonomisch war als der frühere Zustand?

Herr Schaeffner: Es liegt meiner Ansicht nach alles an dem Modus der Verteilung. Früher erfolgte die Repartition auf grund der Einwohnerzahl.

Herr Stumm: Haben Sie denn eine Berechnung gemacht, daß Sie nach einer Verteilung nach der Einwohnerzahl besser standen?

Herr Schaeffner: Ja.

Herr Stumm: In welchem Maße ist dies der Fall gewesen?

Herr Schaeffner: Außer daß die Gemeindesteuer um mehr als 100 Prozent auf einmal dadurch gestiegen ist, haben wir sonst keine genauen Berechnungen angestellt, es ist obiges plötzliches Plus bei Beschwerden, die wir gemacht haben, anerkannt worden.

---

*) S. 586.

**) Hinsichtlich der Produktionsverhältnisse.

Digitized by Google

g) Allgemeine Lage.

Frage 1: Sind die Unternehmungen der Eiseninduſtrie in Ihrem Diſtrikte zur Zeit vollauf beſchäftigt?

Herr Stumm: Haben Sie die Fabrikation von dünnen Blechen nicht eingeſchränkt?

Herr Schaeffner: Wir haben ſie eine Zeit lang eingeſtellt, aber in dieſem Augenblick iſt durch eine Beſtellung, die, glaube ich, nach Rußland geht, etwas Betrieb wieder gekommen.

Frage 2: Welche Rentabilität erzielen Sie?

Herr Stumm: Ihre Rentabilität von 5 Prozent bezieht ſich auf das Geſamtanlagekapital?

Herr Schaeffner: Nein.

Herr Stumm: Wie groß würde die Rentabilität des geſamten engagierten Kapitals geweſen ſein?

Herr Schaeffner: Wenn ich die Zahlen alle nehme, die man nehmen müßte, ſo würden wir etwa auf 2 Prozent gekommen ſein.

Frage 3: Wie haben ſich dieſe Verhältniſſe ſeit 1869 entwickelt?

Herr Stumm*): Wann haben Sie mit Ausnahme der Panzerwerke, die jetzt noch zu Buche ſtehen, Ihre Hauptbauten ausgeführt?

Herr Schaeffner: Darauf habe ich zu antworten, daß wir die größeren Bauten, als den Hochofen in Dillingen, das große Walzwerk uſw., bereits vor dem Jahre 1869 amortiſiert hatten.

*) S. 587.

Digitized by Google

II. Wirkung der ausländischen Konkurrenz auf dem deutschen Markte.

Frage 9*): Welchen Anteil an der Exportfähigkeit des Auslandes nehmen dessen Exportbonifikationen (acquits à caution)?

Herr Huber**): In der gedruckten Statistik, die Ihnen mitgeteilt worden ist, sind für eine Reihe von Jahren die Sorten und Qualitäten, die mit acquits eingeführt und ausgeführt worden sind, angegeben. Darunter kommt auch Weißblech vor. Sie würden nicht in der Lage sein, ein Urteil darüber abzugeben, ob diese Angaben richtig sind?

Herr Schaeffner: Es hat mich diese Sache so frappiert, weil sie mir neu war. Uebrigens erklärte man mir, daß ein derartiges Geschäft einen schönen Ueberschuß abwerfe. Ich halte ein solches Verfahren für unmoralisch, wenn ich auch zugeben muß, daß nach jenen Erfahrungen alle möglichen Import- und Exportgeschäfte sich derart vollziehen lassen.

Herr Stumm: Es geht also aus den Aeußerungen, welche diese Leute gemacht haben, hervor, daß die Gegenstände, welche nach Frankreich eingeführt werden, nicht zu denselben Gegenständen weiter verarbeitet werden, die aus Frankreich wieder ausgeführt werden?

Herr Schaeffner: Gewiß, das ist richtig.

Herr Schaeffner: Es werden „Stahl"schippen, die nur halb geschmiedet sind, eingeführt und dagegen „Stahl"scheren, oder andere „Stahl"waren ausgeführt, die aus den ersteren nicht hergestellt sind.

Herr Stumm: Die Hauptsache würde sein, ob der Mann zugegeben hat, daß die Exportwaren auf grund dieser admissions temporaires von einem andern Ort ausgeführt werden als dem Ort, wohin die Schippen eingeführt sind.

Herr Schaeffner: Jawohl.

---

*) S. 590.
**) S. 591.

Frage 19*): Welchen Einfluß würde ein Aufschwung im allgemeinen oder in einzelnen Zweigen des deutschen gewerblichen Lebens auf eine Verminderung oder Vermehrung der ausländischen Konkurrenz ausüben?

Herr Stumm: Wenn in Deutschland ein allgemeiner Aufschwung in Gewerbe und Industrie stattfindet, würden Sie nicht fürchten, daß die Kohlenlöhne und Frachten derartig in die Höhe gehen würden, daß Sie dann Ihre Selbstkosten auf eine Höhe geschraubt sähen, die Sie dann mit dem Auslande nicht mehr konkurrieren ließe?

Herr Schaeffner: Jawohl! Und wenn es für uns überhaupt gut werden sollte, so würde nur die Wiedererrichtung der Eisenzölle dies herbeiführen können.

III. Die deutsche Eisenindustrie auf auswärtigem Markte und der Einfluß ausländischer Zollsätze.

Frage 2: Nach welchen Gegenden, in welchen Produkten und Quantitäten ist dies der Fall?**)

Herr Stumm***): Warum liefern Sie nicht nach Frankreich?

Herr Schaeffner: Nach Frankreich können wir nirgends hin konkurrieren, infolge des hohen dortigen Zollschutzes, es sei denn für unsere Artikel mit Hilfe der acquits.

Frage 9: Welche Vorteile und Nachteile üben auswärtige Ausfuhrvergütungen (acquits à caution) auf den Export der Produkte der deutschen Eisenindustrie aus?

Herr Schaeffner erwähnt als merkwürdig in bezug auf die acquits, daß einer an der einen Grenze die Einfuhr, der andere

*) S. 592.

**) Geht die Ausfuhr der Gegend?

***) S. 593.

Digitized by Google

an der andern Grenze die Ausfuhr besorgt und beide sich den durch die acquits erzielten Nutzen teilten.

Herr Stumm: Würden Sie aber nicht, wenn Sie nicht davor zurückschreckten, an einem Betruge teilzunehmen, doch Bleche nach Frankreich verkaufen können?

Herr Schaeffner: Dann jedenfalls.

V. Statistik.*)

Frage 1: Sind Einwendungen gegen die Richtigkeit und Zuverlässigkeit der beigefügten statistischen Aufstellungen zu machen und eventuell welche?

Frage 2: Würden Sie in der Lage sein, dieselben durch anderweitige Mitteilungen in wesentlichen Punkten zu ergänzen?

Herr Schaeffner: Ich finde in den statistischen Notizen eine kolossale Ausfuhr von Weißblech, die wir uns gar nicht erklären können.

Herr Schaeffner: Ich bin in Stettin gewesen gerade in dem Augenblick, wo unsere Bleche, welche über Holland geschickt waren, wieder in Stettin eingingen. Ich fragte, ob das notiert wird, und es wurde mir verneint.

Herr Stumm: Ich möchte nur bemerken, solange der Herr Sachverständige uns nicht nachweisen kann, daß dieses Blech bei der Durchfuhr durch Holland als Ausfuhr gerechnet ist, so lange ist allerdings auch ein Irrtum der statistischen Tabellen nicht nachgewiesen.

*) S. 594.

Digitized by Google

Sechsunddreißigste Vernehmung am 25. November 1878*)

Sachverständiger: Rittergutsbesitzer Tenge aus Rietberg in Westfalen, Vorsitzender des Vereins deutscher Eisengießereien.

I. Wirtschaftliche Lage der deutschen Eisenindustrie an und für sich und mit Rücksicht auf die Produktionsverhältnisse des Auslandes.

a) Selbstkosten.

Frage 1: Wie stellen sich die Selbstkosten für die wichtigsten Rohmaterialien, Halbfabrikate und Fabrikate Ihrer Werke?

Herr Tenge: Ich weiß nicht, ob die Rohmaterialien außer Eisen und Koks den Preisen nach zu bezeichnen sind.

Vorsitzender: Welche andere meinen Sie damit?

Herr Tenge: Die nebensächlichen Materialien, z. B. Formsand, Schreiner-, Schlosser-, Maschinenmaterial.

Herr Stumm: Es hängt ganz davon ab, was Sie zu den wichtigsten rechnen oder nicht.

Herr Tenge: Entscheidend sind selbstverständlich nur die Preise von Koks und Eisen. Ich habe die Selbstkosten zusammengestellt und überreiche das Verzeichnis (Tabelle A), woraus die Preise sowohl der Rohmaterialien und Halbfabrikate loko **) Hütte als die Selbstkosten des flüssigen Eisens an Materialien und Löhnen hervorgehen.

*) S. 633.
**) S. 634.

Digitized by Google

Frage 2: Wie steht es mit den Selbstkosten bei andern Werken Ihrer Gegend?

Herr Stumm: Es sind in der Zusammenstellung nicht die Selbstkosten der Fabrikate enthalten, sondern nur die Selbstkosten der Rohmaterialien.

Herr Tenge: Die Selbstkosten von einzelnen Fabrikaten sind in Anlage B besonders zusammengestellt.

Herr Stumm: Die Details sind sonst ebenso vollständig, wie wir sie auch von den andern Herren bekommen haben, mit Ausnahme der Beamtengehälter, die in den Generalkosten einbegriffen sind.

Frage 4: Wie berechnen Sie die Amortisation der bestehenden Anlagen und die Verzinsung der Anlagekapitalien? Sind diese Beträge unter Nr. 1 eingerechnet oder nicht?

Herr Stumm*): Die Selbstkosten sind ja in den verschiedenen Jahren natürlich sehr verschieden auf grund der sehr verschiedenen Rohmaterialienpreise in den betreffenden Jahren. Liegt aber nicht auch eine Differenz darin, daß Sie augenblicklich relativ weniger schottisches Eisen zusetzen als in den früheren Jahren und daß Sie jetzt mehr englisches Roheisen gebrauchen?

Herr Tenge: Es wurde früher von ausländischem Eisen nur schottisches verwendet. Seitdem aber die Fabrikation Englands sich wesentlich verbessert hat, ist man zum ausschließlichen Bezug des wohlfeileren Middlesborougheisens übergegangen.

Herr Stumm: Verwenden Sie zu den erstgenannten Artikeln, wofür Sie in der Tabelle die Selbstkosten angegeben haben, überhaupt Zusätze von schottischem Eisen?

Herr Tenge: Nein, nur Middlesborougheisen.

*) S. 635.

Digitized by Google

Herr Stumm: Bei der zweiten Kategorie, „gewöhnliche Oefen", kommt da schottisches Eisen dazu?

Herr Tenge: Nein.

Herr Stumm: Es würde sehr interessant sein, den Aussagen früherer Sachverständiger gegenüber zu konstatieren, bis zu welchem Grade Sie überhaupt feine Gußwaren produzieren, die ohne Zusatz von schottischem Roheisen bloß aus englischem Middlesborougheisen gemacht werden? Welches sind wohl die feinsten Gußwaren, die Sie produzieren?

Herr Tenge: Beispielsweise durchbrochene Gitterplatten zu Mantelöfen, verzierte Balkone und Verandas, sodann feine Nähmaschinenteile, welche in der dortigen Gegend massenweise verwendet wurden, gegenwärtig aber nicht mehr fabriziert werden, da seit Anfang 1877 durch die niedrigen französischen Preise der Absatz unmöglich wurde.

g) Allgemeine Lage.*)

Frage 2: Welche Rentabilität erzielen Sie?

Herr Stumm: Was verstehen Sie unter Rentabilität?

Herr Tenge: Ich verstehe darunter den Zustand einer gewerblichen Anlage, unter welchem ein Plus dem Werkbesitzer über die Selbstkosten einschließlich der Generalkosten zufließt.

Herr Stumm: Aber einschließlich der Zinsen. Sie haben in die Generalkosten die Zinsen des Betriebskapitals eingerechnet, Sie würden also die Rentabilität erst da beginnen lassen, wo die Verzinsung des Betriebskapitals bereits erreicht ist? oder würden Sie auch da schon eine Rentabilität annehmen, wo diese Zinsen nur teilweise gedeckt werden?

Herr Tenge: Rentabilität ist nicht vorhanden, wenn die Zinsen des Betriebskapitals ganz oder auch nur teilweise nicht gedeckt werden, denn die Betriebskapitalzinsen sind Früchte des Kapitals, sei es eigenes oder angeliehenes, nicht Renten aus dem Betriebe.

*) S. 643.

Digitized by Google

II. Wirkungen der ausländischen Konkurrenz auf dem deutschen Markte.

Frage 8*): Wie lagen diese Verhältnisse (1—7)**) in den Jahren 1869 und 1873?

Herr Stumm: Ich setze voraus, daß der Herr Sachverständige die Fabrikation von gußeisernen Röhren nicht in den Rahmen seiner Depositionen faßt.

Herr Tenge: Ich muß ausdrücklich bestätigen, daß Röhren als Massenartikel ausgeschlossen sind, weil ich mich nur über Handelsgußwaren aussprechen zu sollen glaubte.

Frage 17***): Haben die seit 1873 eingetretenen Zollermäßigungen resp. Aufhebungen einen günstigen Einfluß auf Ihre Selbstkosten geübt?

Herr Stumm: Der Herr Sachverständige hat doch den Zoll auf sein Roheisen erspart; wenn es heute noch den Roheisenzoll gäbe, so müßte er das Middlesborougheisen um dessen Betrag teurer bezahlen.

Herr Tenge: Der Ansicht bin ich nicht.

Herr Stumm: Wissen Sie, welches Prozentverhältnis es ist, in welchem Middlesborougheisen nach Deutschland exportiert wird?

Herr Tenge: Die Zahl ist mir augenblicklich nicht erinnerlich, sie erhellt aus der vorliegenden Statistik.

Herr Stumm: Sie glauben also, daß, wenn heute der deutsche Roheisenzoll noch bestände, das Roheisen um den Betrag des Zolls in Cleveland niedriger stände? Der Herr Sachverständige hat erklärt, daß durch die Aufhebung des Zolls eine solche Preiserhöhung eingetreten sei, daß dadurch der

*) S. 644.

**) Der Wettbewerb mit dem Auslande im Auslande und Inlande.

***) S. 645.

Digitized by Google

Zoll von ihm nicht erspart würde, er würde Clevelandroheisen nicht teurer bezahlen loko Hütte, wenn der Zoll bestehen geblieben wäre. Daraus müßte gefolgert werden, daß Roheisen loko Middlesborough um den Betrag des Zolls niedriger stehen würde als jetzt, wenn der Zoll nicht aufgehoben worden wäre.

III. Die deutsche Eisenindustrie auf auswärtigem Markte und der Einfluß ausländischer Zollsätze.*)

Frage 5: Hat die Ermäßigung resp. Aufhebung der deutschen Zölle Einfluß auf den Export ausgeübt, und inwieweit würde derselbe durch Wiedereinführung von Zöllen beeinträchtigt werden?

Herr Tenge: Die Aufhebung der deutschen Zölle hat keinen solchen Einfluß ausgeübt.

Herr Stumm: Ich glaube doch, daß der Herr Sachverständige diese Frage überlegen muß; denn seine Ausführungen darüber, daß die Wiedereinführung der Zölle keinen Einfluß auf seine Selbstkosten ausüben werde, kann ich doch unmöglich auch darauf beziehen, daß der Export der deutschen Gießereien nicht darunter leiden wird; denn, wenn er sagt: hätten wir heute den Zoll von 6 Mark, so würde das Roheisen in Middlesborough nicht 38 Mark, sondern 32 stehen, so würde der ausländische Konkurrent das Roheisen doch auch zu 32 Mark kaufen und den deutschen Gießereien, die mit 6 Mark Zoll immer wieder auf 38 Mark kommen, eine um so erheblichere Konkurrenz machen als jetzt. Wenn auch seine Ausführungen richtig wären — was ich dahingestellt sein lassen will —, daß das Ausland unsern Zollbetrag indirekt uns ersetzt, indem es billiger verkauft, so ist doch unzweifelhaft, daß das Ausland etwa auch für sich mit den Preisen heruntergeht, also in der Lage ist, unsern Export auf dem ausländischen Markte wirksamer zu bekämpfen. Ich meine deshalb, daß die

*) S. 646.

Digitized by Google

Beantwortung der Frage 5 noch nicht zusammenfällt mit der Beantwortung, die früher bei Frage 18 gegeben wurde.

Vorsitzender: Das konkurrierende Ausland kauft aber ebenfalls zu 32 Mark im konkurrierenden Ausland.

Herr Stumm: Nein; nur England. Holland bezahlt keinen Eingangszoll auf Roheisen. Holland würde statt 38 Mark, die es jetzt in Middlesborough bezahlt, nur noch 32 Mark bezahlen.

IV. Maßregeln zur Hebung der deutschen Eisenindustrie.*)

Frage 1: Erfordert die Fortexistenz der deutschen Eisenindustrie die Wiedereinführung von Eisenzöllen?

Herr Stumm: Ich glaube, Sie haben bloß von dem Roheisenzoll gesprochen; die Hauptsache würde für die Kupolofeninteressenten aber mehr darin liegen, in welcher Weise ein Zoll auf Gußwaren einwirkt.

Herr Tenge: In deren Beziehung liegt diese Frage naturgemäß einfacher. Nach den Erfahrungen der letzten vier**) bis fünf Jahre wird allerdings ein Zollschutz für Gußwaren allgemein als ein entschiedenes Bedürfnis der Industrie angesehen.

Herr Stumm: Sie würden die Einführung eines Zolles auf Gußwaren nicht für eine absolut notwendige, sondern nur für eine wünschenswerte Maßregel halten?

Herr Tenge: Insofern für erforderlich, als meines Erachtens eine nicht unerhebliche Anzahl von Werken, die geographisch minder günstig situiert sind, dann eingehen würde.

Herr Stumm: Es würde also die Fortexistenz auch der Kupolofenindustrie von der Wiedereinführung der Zölle abhängen?

Herr Tenge: Das ist meine Ueberzeugung, nach Maßgabe der gegebenen Erklärung.

*) S. 647.
**) S. 648.

Digitized by Google

Frage 3: Wie hoch müssen andernfalls*) die deutschen Eisenzölle in minimo bemessen werden?

Herr Tenge äußert die Meinung, daß, wenn die deutschen Gießereieisenproduzenten durch die englische Konkurrenz nicht mehr imstande wären, den Engländern in den Preisen Konkurrenz zu machen, also von ihnen erdrückt würden, die Engländer sofort die Preise um das Mehrfache des Zolles erhöhen würden.

Herr Stumm: Bezieht sich diese Anschauung auch auf die Gießereien in den Ostseeprovinzen? Ich meine: Wird diese Anschauung geteilt von den Gießereien, die in Pommern, in Ost- und Westpreußen liegen?

Herr Tenge: In bezug auf diese ist die Ansicht sehr geteilt.

Herr Stumm**): Ich meine: sollten die deutschen Eisengießer aber nicht den Schwerpunkt auf einen ganz andern Punkt legen, als der Herr Sachverständige es bisher getan hat, sollten sie nicht von der Idee ausgehen, wenn wir einen relativ hohen Zoll auf Gußwaren bekommen, so können wir uns einen mäßigen Zoll auf Roheisen gern gefallen lassen, ist das nicht der eigentliche Schwerpunkt der ganzen Frage?

Herr Tenge: Ich glaube nicht, daß die Fragen in unmittelbarem Zusammenhange stehen.

Herr Stumm: Gewiß, nach der Fragestellung unbedingt. Das ist meines Wissens immer der Schwerpunkt der Ausführungen der deutschen Eisengießer gewesen, daß sie sagen: wir müssen absolut für Gußwaren einen höheren Zoll haben als für Roheisen. Sind wir für Gußwaren geschützt, so sind wir auch bereit, einen gewissen, natürlich minderen Schutz für die Roheisenproduktion zu gewähren.

Herr Tenge: Ich erlaube mir zu bemerken, daß damit nur erklärt werden würde, daß die deutschen Eisengießer den Roheisenzoll als ein notwendiges Uebel betrachten.

---

*) Wenn das Ausland und insbesondere Deutschlands große Nachbarstaaten ihre Eisenzölle bestehen lassen.

** S. 649.

Digitized by Google

Herr Stumm: Würden die deutschen Eisengießer bereit sein, wenn auf Gußwaren ein Zoll nicht eingeführt würde, trotzdem einen Roheisenzoll zu bewilligen?

Herr Tenge: Darin würden sie unter allen Umständen eine verderbliche Benachteiligung erkennen.

Herr Stumm: Ich möchte den Herrn Sachverständigen bitten — er hat nur von Roheisen gesprochen —, die Frage zu beantworten, ob er nicht für Gußwaren einen Zoll wünscht und in welchem Maße?

Herr Tenge: Für gewöhnliche Handelsgußwaren halte ich einen Zoll von 1—1½ Mark, wie er vor 1873 bestand, für angemessen.

Herr Stumm: Bis 1873 war er 1 Mark 20 Pf. Der Gußwarenzoll von 12 Groschen ist bestehen geblieben bis 1873, wo er auf 10 Groschen ermäßigt wurde, gleichzeitig mit dem Stabeisenzoll. Der Satz von 12 Sgr. ist der Satz des französisch-deutschen Handelsvertrages.

Frage 6*): Vermögen solche Einrichtungen**) der Eisenindustrie Ersatz für den Wegfall der Zölle zu gewähren?

Herr Stumm: Die Frage bedeutet ganz einfach: Sie verlangen Schutzzölle, und können Sie auf dieselben verzichten, wenn jene Maßregeln erfüllt werden?

Herr Tenge: Allein würden sie für jetzt unter keinen Umständen ausreichen.

*) S. 650

**) Frachtermäßigungen.

Digitized by Google

Siebenunddreißigste Vernehmung am 26. November 1878*)

Sachverständiger: Direktor Hartmann aus Chemnitz.

I. Wirtschaftliche Lage der deutschen Eisenindustrie an und für sich und mit Rücksicht auf die Produktionsverhältnisse des Auslandes.

a) Selbstkosten.

Frage 5**): Wie stand es mit den Selbstkosten in den Jahren 1869 und 1873?

Herr Stumm***): Wird bei Ihnen nicht eine Selbstkostenrechnung geführt, woraus zu ersehen ist, was z. B. eine Lokomotive kostet?

Herr Hartmann gibt die Selbstkosten von Lokomotiven an.

Herr Stumm: Hierbei sind aber die Selbstkosten für Lokomotiven nicht näher zergliedert?

Herr Hartmann: Nein. Nach Ausführung jeder einzelnen Lieferung wird eine besondere Zergliederung aufgestellt.

*) S. 651.
**) S. 653.
***) S. 654.

Digitized by Google

Frage 7: Steckt Gründergewinn darin,*) eventuell in welchem Maße?

Herr Stumm: Würden Sie in der Lage sein, uns den Betrag anzugeben, zu dem das Werk vor der Gründung in den Büchern Ihres Herrn Vaters veranschlagt war?

Herr Hartmann: Nein, aber ich kann bemerken, daß es zu einem abnorm niedrigen Preise zu Buche gestanden hat.

Herr Stumm: Wieviel steckt in den 2½ Millionen Talern, die Sie als jetziges Aktienkapital haben, für Immobilien?

Herr Hartmann gibt hierüber Zahlen an.

Herr Stumm: Würde es der für das Grundstückskonto, Gebäudekonto und Maschinenkonto aufgeführten Summen bedürfen, um heute in Chemnitz ein Werk in dem Umfange des Ihrigen herzustellen?

Herr Hartmann: Ja, das glaube ich, selbst bei den heutigen abnorm billigen Preisen.

Frage 8: Produziert das konkurrierende Ausland billiger? In welchem Maße und aus welchen Gründen ist dies der Fall?

Herr Stumm**): Produziert das Ausland einzelne Maschinen besser als Sie?

Herr Hartmann: Das möchte ich nicht zugestehen.

b) Arbeiterverhältnisse.

Frage 1: Leidet die dortige Bevölkerung Mangel an Arbeit, oder fällt es Ihnen umgekehrt schwer, die nötigen Arbeitskräfte zu erhalten?

Herr Hartmann berichtet, die andern Fabriken, die in Chemnitz beständen, seien mehr spezialisiert, sie bauten meist nur

*) In dem Anlagekapital.

**) S. 655.

Digitized by Google

Werkzeugmaschinen, nur Dampfmaschinen, nur Spinnereimaschinen oder nur Webemaschinen.

Herr Stumm: Das bezieht sich auch auf Zimmermann?

Herr Hartmann: Ja.

Frage 7*): Haben Streiks oder sozialdemokratische Agitationen Einfluß auf die Arbeiterverhältnisse Ihrer Gegend ausgeübt?

Herr Stumm: Woraus erklären Sie den Umstand, daß gerade Chemnitz die Brutstätte der Sozialdemokratie geworden ist?

Herr Hartmann: Ich muß offen gestehen, daß ich dafür keine Erklärung habe. Die Verhältnisse der Arbeiter sind ja bei uns nicht ungünstiger als anderwärts; aber die Agitatoren haben sich einmal des Platzes bemächtigt und vielleicht einen fruchtbaren Boden daselbst gefunden.

Herr Stumm: Sie führen also die Tatsachen nicht auf besondere wirtschaftliche Schäden zurück, die bei Ihnen obwalten?

Herr Hartmann: Nein. Wenn etwas in unserer Gegend das schnellere Entstehen und die größere Ausdehnung der Sozialdemokratie unterstützt hat, so mag es die Hausindustrie sein, die in der Umgegend von Chemnitz besonders stark vertreten ist.

Herr Stumm: Diese Hausindustrie arbeitet doch für bestimmte Unternehmer?

Herr Hartmann: Die Leute arbeiten für sogenannte Faktoren. Der Händler in Chemnitz gibt dem Faktor das Garn, und dieser läßt daraus von den Leuten die Strümpfe fabrizieren.

Herr Stumm: Und diese Faktoren haben gar keinen persönlichen Einfluß auf diese Hausindustrie?

Herr Hartmann: Nein, in dieser Beziehung habe ich nie von irgendeinem Einfluß gehört.

*) S. 656.

Digitized by Google

Herr Stumm: Welche Einrichtungen zum Wohle der Arbeiter haben Sie getroffen?

Herr Hartmann: Wir haben bei uns keine andern Einrichtungen als die Krankenkasse, die müssen wir haben. Arbeiterwohnungen zu beschaffen, ist nicht nötig, weil unsere Arbeiter Wohnungen in reichem Maße finden.

Herr Stumm: Wie hoch beläuft sich wohl die Miete für eine Arbeiterfamilie bei zwei bis drei Zimmern?

Herr Hartmann: Ich rechne etwa 50 bis 70 Taler jährlich, allerdings im Durchschnitt bei Mitberücksichtigung der Umgegend.

Herr Stumm*): Wird die Altersversorgung der Gemeinde als Armenunterstützung überlassen, oder geschieht auch etwas für die Leute durch die Arbeitgeber?

Herr Hartmann berichtet, die Arbeitgeber seines Zweiges beabsichtigten eine Invaliditätskasse zu gründen. Sein Vater habe dazu bei seinem Rücktritte aus dem Geschäft ein Kapital von 36 000 Mark gestiftet, zu denen noch einige kleine Beiträge hinzu gekommen seien.

Herr Stumm: Ihre Bestrebungen gehen also dahin, eine Kasse zu gründen für die Invalidität und Altersversorgung, die gemeinschaftlich aus Beiträgen der Arbeiter und Arbeitgeber gespeist wird.

(Wird bejaht.)

Bestehen Fortbildungsschulen, Kleinkinderschulen, Industrieschulen für Mädchen bei Ihnen?

Herr Hartmann: Erstere zufolge des Gesetzes mit obligatorischem Besuch für Chemnitz während der Arbeitszeit. Es existieren Kleinkinderbewahranstalten, aber eine Industrieschule für Mädchen nicht.

Herr Hartmann berichtet ferner, daß die Mädchen schon in frühem Alter auf die Arbeit in Strumpfwarengeschäfte, in Spinnereien und Webereien gingen. Das sei ein Grund, weshalb die Arbeiter sich den Arbeitgebern gegenüber auf einen unangenehmen Standpunkt stellten. Ein Arbeiter könne von seinen Familienange-

*) S. 457.

Digitized by Google

hörigen wenigstens eine Zeitlang mit unterhalten werden, weshalb es nicht so nötig sei, daß jeder einzelne stets Arbeit habe.

Herr Stumm: Glauben Sie nicht, daß durch ein Zusammentreten der Maschinenfabrikanten in Chemnitz und die Ausschließung aller sozialdemokratischen Arbeiter die Sozialdemokratie dort wirksam unterdrückt werden könnte?

Herr Hartmann führt aus, man habe ein solches Vorgehen auch beraten, sich aber zunächst davon fern halten wollen. Es hätten einzelne Arbeiter ihre Beteiligung an der Unfallkasse angeregt, die Firma wünsche aber die Kranken-, die Invaliden- und die Unfallkasse in einem großen Institut zusammenzufassen. Wenn für alle Unglücksfälle die Unfallkasse einzutreten hätte, so bekäme ein Arbeiter im Unglücksfalle nicht nur die Entschädigung aus dieser, sondern auch das Krankengeld, und dieses, glaubt Herr Hartmann, könnte einen nachteiligen Einfluß haben.

Herr Stumm: Steht aber solchen Einrichtungen nicht der Umstand im Wege, daß Sie bei der augenblicklichen Lage der Gesetzgebung für die Etablierung einer solchen Invalidenkasse eigentlich keine gesetzliche Unterlage haben?

Herr Hartmann: Es wäre allerdings vorzuziehen, wenn diese Einrichtungen durch die Gesetzgebung geregelt würden. Jetzt sind wir nur auf freie Vereinbarung hingewiesen.

d) Verkaufspreise.*)

Frage 1: Welche Verkaufspreise erzielen Sie gegenwärtig für die wichtigsten Rohmaterialien und Fabrikate Ihrer Werke am Ursprungsorte?

Herr Hartmann berichtet von einer Vereinigung, die sich gebildet habe, um das infolge des Submissionsverfahrens hervorgetretene wechselseitige Unterbieten abzuschaffen.

Herr Stumm**): Wie lange besteht diese Konvention zwischen den Lokomotivfabrikanten schon?

*) S. 659.
**) S. 660.

Digitized by Google

Herr Hartmann: Ich bin nicht in der Lage, den Termin genau angeben zu können, aber ich glaube, anderthalb bis zwei Jahre.

Herr Stumm: Sie würde also ungefähr mit der Aufhebung der Eisenzölle zusammenfallen?

Herr Huber: Ich mache darauf aufmerksam, daß der letzte Zoll am 1. Januar 1877 beseitigt worden ist.

Herr Hartmann: Ich denke doch, daß sie vor zirka zwei Jahren zustande gekommen ist.

Herr Stumm: Es würde für mich von Interesse sein, zu konstatieren, ob diese Vereinigung vor oder nach der Aufhebung geschlossen worden ist, also vor oder nach dem 1. Januar 1877.

Herr Hartmann: Ich bin augenblicklich nicht in der Lage, das Datum anzugeben; wenn Sie mir gestatten, werde ich dasselbe nachträglich beibringen. *)

f) Einfluß der Gesetzgebung. **)

Frage 2: Wie wirken in dieser Beziehung***) namentlich unsere Besteuerungssysteme, die Gewerbeordnung, das Berggesetz, die allgemeine Wehrpflicht, die Schulpflicht, die Aktiengesetzgebung usw.?

Herr Stumm: Würde die Hausindustrie in Ihrer Gegend, die ja, wie ich voraussetze, auch teilweise jugendliche Arbeiter beschäftigt, einen großen Nachteil darin erblicken, wenn die in der Gewerbeordnung enthaltenen Vorschriften über jugendliche Arbeiter auf sie Anwendung fänden?

Herr Hartmann: Ich weiß wirklich nicht, ob speziell die Hausgewerbe viele jugendliche Arbeiter verwenden; daß die Familienglieder, wenn auch noch Kinder, mit helfen müssen, ist ja selbstverständlich. Verwendung jugendlicher Arbeiter kommt wohl mehr in Spinnereien, Webereien usw. vor.

---

*) Der Konventionsvertrag datiert vom 18. April 1877, fällt also nach der Aufhebung der Eisenzölle.

**) S. 661.

***) Hinsichtlich der Produktionsbedingungen.

Digitized by Google

Herr Stumm: Ich will die Sache nicht weiter verfolgen, möchte indessen bemerken, daß die Frage eine große Rolle im letzten Reichstage gespielt hat.

g) Allgemeine Lage.

Frage 3*): Wie haben sich diese Verhältnisse**) seit 1869 entwickelt?

Herr Hartmann gibt die Dividenden an, die er in den Jahren 1869 bis 1878 verteilt hat. Dabei ergibt sich für das Jahr 1876/77 eine Unterbilanz von 184 742,4 Mark, die jedoch 1877/78 wieder gedeckt worden ist, ohne deshalb 4 Prozent Dividende unmöglich zu machen.

Herr Stumm: Das haben Sie wohl den Aufträgen der russischen Regierung zu verdanken?

Herr Hartmann: Das verdanken wir allerdings zumeist Aufträgen für Rußland aus Veranlassung des russisch-türkischen Krieges.

Frage 4: Leidet die deutsche Eisenindustrie an Ueberproduktion? Ist dieselbe eventuell durch Rückgang der Konsumtionsfähigkeit des Landes oder durch welche andere Gründe veranlaßt? Wie liegen diese Verhältnisse im konkurrierenden Auslande?

Herr Meier: Gerade in der Lokomotivfabrikation, haben Sie gesagt, müssen Sie die Arbeit ganz einstellen.

Herr Stumm: Sie würden aber die Arbeiter dann in andern Fabrikationszweigen beschäftigen können?

Herr Hartmann: Wir würden die Arbeiter beschäftigen und außerdem auch die großen leerstehenden Räume für andere Arbeiten benutzen können, sobald wir mehr Arbeit, vorzüglich in größeren Maschinen, hätten.

---

*) S. 662.

**) Entwicklung der Werke und ihrer Rentabilität.

Digitized by Google

Herr Stumm: Welches ist Ihre Hauptkonkurrenz in der Schweiz?

Herr Hartmann: Von den Firmen der Schweiz sind unsere Hauptkonkurrenten in Dampfmaschinen Gebr. Sulzer in Winterthur; dieselben liefern Maschinen bis an unser Nachbargrundstück in Chemnitz.

Herr Stumm: Escher & Wyß konkurrieren nicht mehr so lebhaft wie früher auf dem deutschen Markte?

Herr Hartmann: Escher, Wyß und Co. sind für Turbinenbau sehr bedeutend, ebenso in Maschinen für Papierfabrikation usw. Von Spinnereimaschinen liefert Rieter in Winterthur viele nach Süddeutschland.

Herr Stumm: Die machen sie aber doch größtenteils auf ihrer württembergischen Filiale in Ravensburg, oder kommen die Maschinen selbst von Zürich?

Herr Hartmann: Die kommen von Zürich selbst.

II. Wirkung der ausländischen Konkurrenz auf dem deutschen Markte.

Frage 3*): Werden vom Auslande Erzeugnisse der Eisenindustrie eingeführt, welche im Inlande überhaupt nicht oder nicht in gleicher Qualität hergestellt werden?

Vorsitzender: Woher beziehen Sie Ihre gezogenen Röhren?

Herr Hartmann: Aus Düsseldorf, auch aus Oberschlesien, d. h. nur von deutschen Werken.

Vorsitzender: Und Sie sind damit zufrieden?

Herr Hartmann: Ja.

Herr Stumm: Ist die Qualität nicht schlechter als die der englischen Röhren?

Herr Hartmann: Im Gegenteil.

*) S. 663.

Digitized by Google

Frage 11*): Findet eine Begünstigung der inländischen Eisenindustrie bei Lieferungen an staatliche und kommunale Behörden oder an Private statt?

Herr Stumm: Sie würden der Ansicht sein, daß die Bevorzugung der landwirtschaftlichen Maschinen, die aus dem Auslande kommen, wie sie in der deutschen Landwirtschaft ja vielfach stattfindet, auch nur auf ein Vorurteil zurückzuführen ist?

Herr Hartmann: Ich möchte meine letzte Bemerkung nicht auf die landwirtschaftlichen Maschinen ausdehnen, soweit ich Kenntnis davon habe.

IV. Maßregeln zur Hebung der deutschen Eisenindustrie**)

Frage 3: Wie hoch müssen andernfalls***) die deutschen Eisenzölle in minimo bemessen werden?

Herr Stumm†): Sie haben in Ihren Zollvorschlägen die Wiedereinführung der Trennung zwischen Maschinen, die überwiegend aus Schmiedeeisen, und Maschinen, die überwiegend aus Gußeisen hergestellt sind, beantragt, welchen Zollsatz haben Sie für Gußwaren vorgeschlagen?

Vorsitzender: Für grobe Eisenwaren 1,50 bis 2 Mark.

Herr Stumm: Würden Sie darunter grobe Gußwaren verstehen, beispielsweise Röhren?

Herr Hartmann: Ich weiß nicht, ich habe für grobe Gußwaren kein Interesse.

Herr Stumm: Die meisten Sachverständigen haben für ganz grobe Gußwaren denselben Zollsatz vorgeschlagen wie für

*) S. 664.

**) S. 666.

***) Wenn das Ausland und insbesondere Deutschlands große Nachbarstaaten ihre Eisenzölle nicht fallen lassen.

†) S. 667.

Digitized by Google

Stabeisen. Würde das nun adoptiert, so würde der Grund fortfallen, die Maschinen, die aus Schmiedeeisen, und die Maschinen, die aus Gußeisen gemacht sind, zu trennen. Würden Sie nun Wert darauf legen, daß eine solche Trennung trotzdem bei uns eingeführt wird, und würden Sie nicht glauben, daß es für die Zollbeamten, für die Kontrolle, schwierig ist, eine solche Trennung überall durchzuführen?

Herr Hartmann: Ich glaube nicht, daß das Schwierigkeiten hat.

Herr Stumm: Sie würden also Wert darauf legen, daß eine Trennung für Maschinen eingeführt wird?

Herr Hartmann: Ja.

Digitized by Google

Achtunddreißigste Vernehmung am 26. November 1878*)

Sachverständiger: Hüttendirektor Bergrat Webers zu Ilsenburg.

Vorsitzender: Wo beziehen Sie Ihr Rohmaterial her?

Herr Webers: Wir stellen Holzkohlenroheisen aus eigenen Erzen dar und beziehen für das Walzwerk Kohlen aus Westfalen und altes Eisen aus der Umgegend. Wir puddeln nicht, sondern fabrizieren nur Stabeisen aus altem Eisen, besonders aus alten Eisenbahnschienen und aus Schmiedschrott.

Herr Stumm: Im Frischfeuer oder in einem Schrottschweißofen?

Herr Webers: In einem Schrottpuddelofen und in einem Schweißofen. Frischfeuer haben wir gar nicht mehr.

Herr Huber: Wieviel Arbeiter haben Sie?

Herr Webers: Wir beschäftigen zwischen 500 bis 600 Arbeiter.

Herr Stumm: Das bezieht sich alles auf Ilsenburg. Ueber die Magdeburger Anlage wollen Sie uns keine Mitteilung machen?

Herr Webers: Die gräfliche Maschinenfabrik in Magdeburg steht nicht unter Leitung der Ilsenburger Faktorei.

*) S. 669.

Digitized by Google

I. Wirtschaftliche Lage der deutschen Eisenindustrie an und für sich und mit Rücksicht auf die Produktionsverhältnisse des Auslandes.

a) Selbstkosten.

Frage 1: Wie stellen sich die Selbstkosten für die wichtigsten Rohmaterialien, Halbfabrikate und Fabrikate Ihrer Werke?

Herr Webers gibt seine Selbstkosten an.

Herr Stumm*): In welcher Weise werden die Holzpreise zwischen Ihnen und der gräflichen Forstverwaltung vereinbart?

Herr Webers: Es kommt eine freiwillige Vereinbarung meist leicht zustande. Sollte dies einmal nicht der Fall sein, so würde die gräfliche Kammer die Holzpreise bestimmen.

Herr Stumm: Bezahlen Sie denselben Preis, der auch im Verkauf erlöst wird, oder weniger?

Herr Webers berichtet hierüber ausführlich und bemerkt: Der jetzige Forstzins, den wir der Forstverwaltung zahlen, beträgt fast genau ebensoviel, als an Werbungskosten von der Forstverwaltung aufzuwenden sind, so daß der letzteren ein Nutzen fast nicht übrig bleibt.

Herr Stumm: Wieviel ist das im Durchschnitt pro Raummeter?

Herr Webers: Oft beträgt der Durchschnitt nicht mehr als 1,20 Mark pro Raummeter.

Herr Stumm: Bis zu welcher Dimension aufwärts? Scheit ist wohl nicht dabei?

Herr Webers: Die Dimensionen sind je nach den Forstrevieren und Standorten verschieden.

Herr Webers gibt an, die Hauptmassen des Holzes, das zur Verkohlung käme, wären die „Stücken", d. h. ausgerodete Wurzelenden, sowie Stangen, Knüppel und Astholz. Dadurch, daß er

*) S. 670.

Digitized by Google

dieses Holz verkohle und dem Hüttenbetrieb zuwende, sei er imstande, seine Arbeiter zu beschäftigen und dem Holz wenigstens eine geringe Verwertung zu sichern.

Herr Stumm*): Außerdem wohl auch noch dadurch, daß durch die Entfernung des Stockholzes der Waldboden verbessert wird?

Herr v. Schloer: Diese Frage dürfte auf ein anderes Gebiet fallen. Es ist ja überhaupt noch nicht entschieden, ob es für den Wald vorteilhafter ist, die Stöcke im Boden zu lassen oder herauszunehmen.

Herr Stumm**): Sie haben bei den Köhlereiunkosten in Ihrer Tabelle angenommen, daß der Kubikmeter Kohle genau auf den Kubikmeter Holz geht?

Herr Webers: Nein, ungefähr 1½ cbm Holz kommen auf 1 cbm Kohle.

b) Arbeiterverhältnisse.

Frage 9***): Sind die Arbeitslöhne einer Ermäßigung fähiger oder einer Aufbesserung bedürftiger als in Deutschland? Aus welchen Gründen und in welchem Maße ist dies der Fall?

Herr Stumm†): Warum glauben Sie, daß Ihre Löhne einer Ermäßigung nicht fähig sind? Ich möchte Sie darauf aufmerksam machen, daß aus den Tabellen hervorgeht, daß Ihre Löhne durchschnittlich — ich meine nicht den Durchschnitt aller Arbeiter, ich meine den Durchschnitt vieler Kategorien — höher stehen als 1873; diese Löhne haben sich seit 1873 bis jetzt erhöht. Aus welchen Gründen ist dies geschehen?

*) S. 671.
**) S. 672.
***) S. 675.
†) S. 676.

Digitized by Google

Herr Webers: Die Preise der Lebensmittel wirken auf die Normierung der Löhne mit ein.

Herr Stumm: Die Getreidepreise stehen doch heute niedriger als 1873/74. Sie schrieben es bloß den gestiegenen Lebensmitteln zu?

Herr Webers: Nein, für das Steigen der Löhne einzelner Kategorien seit 1873 ist dies der Grund nicht.

c) Frachten.

Frage 2: Auf welcher Basis sind die Eisenbahnfrachten für den Bezug Ihrer Materialien und für den Versand Ihrer Fabrikate konstruiert? Sind besondere Beschwerden dagegen zu erheben?

Herr Webers: Nein, wir haben nur die Beschwerde zu erheben, daß eine zweite Stückgutklasse fehlt.

Herr Stumm: Eine ermäßigtere?

Herr Webers: Ja.

II. Wirkung der ausländischen Konkurrenz auf dem deutschen Markte.*)

Frage 9: Welchen Anteil an der Exportfähigkeit des Auslandes nehmen dessen Exportbonifikationen (acquits à caution)?

Herr Stumm: Sie sagten vorhin, daß Sie direkt mit französischen Nähmaschinenbestandteilen konkurrieren.

Herr Webers: Wir sind bis jetzt nicht direkt mit der französischen Konkurrenz in Berührung gekommen, da diese hauptsächlich nach Westfalen, dem Mittelrhein und Süddeutschland importiert.

*) S. 678.

Digitized by Google

III. Die deutsche Eisenindustrie auf auswärtigem Markte und der Einfluß ausländischer Zollsätze.*)

Frage 3: In welcher Weise hat der Export seit 1869 ab- und zugenommen?

Herr Stumm: Konkurrieren Sie in Amerika mit Frankreich in Kunstguß?

Herr Webers: Ganz gewiß! Gerade in Kunstguß nimmt ja Frankreich eine ganz hervorragende Stelle ein.

IV. Maßregeln zur Hebung der deutschen Eisenindustrie.**)

Frage 3: Wie hoch müssen andernfalls***) die deutschen Eisenzölle in minimo bemessen werden?

Herr Stumm: Was verstehen Sie unter zwei bis drei Mark auf Gußwaren? Wollen Sie damit verschiedene Kategorien eingeführt sehen?

Herr Webers: Die feineren Gußwaren würden einen höheren Zoll zu tragen haben.

Frage 4: Welche Nachteile und Vorteile würden aus der Wiedereinführung solcher Zollsätze entstehen: a) für die Eisenindustrie selbst, b) für den Handel, die Transportinteressenten und die Konsumenten?

Herr Stumm: Würden Sie der Ansicht sein, daß die Wiedereinführung von Zollsätzen, wie Sie dieselben eben vorgeschlagen haben, für Ihr Ilsenburger Werk eine gewisse Rentabilität wieder hervorbringen würde?

*) S. 679.

**) S. 680.

***) Wenn das Ausland und insbesondere Deutschlands große Nachbarstaaten ihre Eisenzölle bestehen lassen.

Digitized by Google

Herr Webers: Es würde durch die Wiedereinführung der Zölle die Möglichkeit gegeben werden, daß in Deutschland ein Quantum produktiver Arbeit mehr geleistet würde, und damit würde eine entsprechende Hebung der wirtschaftlichen Verhältnisse eintreten. Ich denke mir, daß in Verbindung damit auch unsere Absatzverhältnisse entschieden leichter werden und infolgedessen auch wir eine größere Rentabilität erzielen würden.

Herr Stumm: Sie würden der Ansicht sein, daß die Wiedereinführung dieser Zölle die Holzkohleninduſtrie im Harz wieder lebensfähig macht?

Herr Webers*): Ja, auch die Holzkohleninduſtrie, da Holzkohlenroheisen für gewisse Verwendungen unbestreitbare Vorzüge besitzt.

*) S. 681.

Digitized by Google

Vierzigste Vernehmung am 27. November 1878*)

Sachverständiger: Roth aus Lollar bei Gießen, als Stellvertreter des Herrn Buderus.

II. Wirkung der ausländischen Konkurrenz auf dem deutschen Markte.**)

Frage 3: Werden vom Auslande Erzeugnisse der Eisenindustrie eingeführt, welche im Inlande überhaupt nicht oder nicht in gleicher Qualität hergestellt werden?

Herr Roth: Ich glaube nicht; es wird zwar von einzelnen Kleineisenwarenfabrikanten behauptet, daß sie ohne schwedischen und steirischen Stahl manche Werkzeuge nicht herstellen könnten, allein ich glaube, daß hier die alte Gewohnheit viel mitspricht, und daß mit unserm nassauischen Holzkohleneisen dasselbe zu erreichen ist.

Herr Stumm: Sie würden aber aus nassauischen Erzen keine Qualität machen können, welche zu Bessemerstahl genügt? Sie haben auch nie Versuche dahin gemacht?

Herr Roth: Nein. Wir haben es des Phosphorgehaltes wegen unterlassen, welcher bei Roteisenstein 0,1 bis 0,2 Prozent und bei Brauneisenstein 0,3 bis 0,5 Prozent beträgt.

*) S. 698.
**) S. 702.

Digitized by Google

Herr Stumm: Es würde das also ein Gegenstand sein, der im Inlande nicht in genügender Qualität produziert wird?

Herr Roth: Ich habe dies übersehen, weil unsere ganze Produktion sich lediglich auf Qualitätspuddelroheisen und Gießereiroheisen erstreckt.

Herr Stumm: Darüber wollen Sie sich nicht aussprechen, ob das Bessemerroheisen, welches in andern Distrikten Deutschlands fabriziert wird, dem englischen gleich kommt?

Herr Roth: Das weiß ich nicht.

Frage 4: Würde sich dies Verhältnis durch Wiedereinführung resp. Erhöhung deutscher Zölle ändern?

Herr Roth: Für Bessemerroheisen würde nach wie vor ein Teil der Erze mit verhältnismäßig hohen Transportkosten von auswärts bezogen werden müssen.

Herr Stumm: Sie würden aber auch Middlesborougheisen vollständig ersetzen und dann die Einfuhr verhindern können?

Vorsitzender: Das haben Sie schon erklärt, daß Sie diese Qualität machen.

Herr Stumm: Ich glaube, es muß bei dieser Frage konstatiert werden.

Herr Roth: Die Qualität unseres Gießereiroheisens ist so vorzüglich, daß gar keine Veranlassung vorläge, fremde Produkte einzuführen.

Herr Stumm: Die Frage ist hier, ob durch die Wiedereinführung der deutschen Zölle das Verhältnis der Einfuhr fremder Eisen vermindert wird. Wir haben immer angenommen, daß die vorliegende Frage sich auf beide Fragen 2 und 3 bezieht, sowohl auf die Quantität wie auf die Qualität.

Digitized by Google

Frage 9*): Welchen Anteil an der Exportfähigkeit des Auslandes nehmen dessen Exportbonifikationen (acquits à caution)?

Herr Roth: Die Exportfähigkeit des Auslandes wird jedenfalls durch die Exportbonifikationen gefördert; direkte Beobachtungen darüber haben wir in unserm Geschäfte nicht machen können.

Herr Stumm: Sie versenden kein Roheisen nach Frankreich?

Herr Roth: Sehr wenig Qualitätspuddelroheisen, ein paar hundert Tonnen im Jahr.

Herr Stumm: Haben Sie keine acquits gekauft? Oder wie haben Sie die Einfuhr nach Frankreich bewerkstelligt?

Herr Roth: Der Verkauf war kein direkter, er wurde von unserm Verkäufer in Düsseldorf besorgt, und sind mir im Augenblicke die näheren Umstände nicht gegenwärtig.

Herr Stumm: Sie wissen aber nicht, wie diese acquits einwirken?

Herr Roth: Aus eigener Erfahrung nicht.

Frage 14: In welchem Maße würden Sie einem weiteren Abschlage folgen können?

Herr Roth: Diese Frage ist schwer zu beantworten. Aufgeben kann die Eisenindustrie den Kampf mit England nicht; das wäre gleichbedeutend mit ihrem Untergang; wie lange sie aber die Preise noch ermäßigt halten kann, das läßt sich schwer berechnen.

Herr Stumm: Sie würden es aber nicht tun können ohne Verlust?

Herr Roth: Nein; wir haben jetzt schon Verluste und würden deren immer mehr haben.

*) S. 708.

Digitized by Google

Einundvierzigste Vernehmung am 27. November 1878*)

Sachverständiger: Kommerzienrat Hegenscheidt aus Gleiwitz.

Herr Oberberghauptmann Dr. Serlo ist dienstlich verhindert. Deshalb führt Herr von Schloer den Vorsitz.

I. Wirtschaftliche Lage der deutschen Eisenindustrie an und für sich und mit Rücksicht auf die Produktionsverhältnisse des Auslandes.

a) Selbstkosten.

Frage 8**): Produziert das konkurrierende Ausland billiger? In welchem Maße und aus welchen Gründen ist dies der Fall?

Herr Hegenscheidt macht hierüber seine Angaben.

Herr Stumm: Können Sie aber das Middlesborougheisen dem Roheisen, welches Sie zu 5,15 Mark kaufen, der Qualität nach an die Seite stellen? Glauben Sie, daß aus dem Middlesborougheisen dieselben Materialien in derselben Qualität hergestellt werden können, welche Sie aus dem gekauften schlesischen Roheisen herstellen?

Herr Hegenscheidt: Für Drahtfabrikate nicht.

*) S. 707.
**) S. 708.

Digitized by Google

Herr Stumm: Würden Sie uns nicht die Preise des Auslandes für Roheisen, welches zur Drahtfabrikation verwendet wird, angeben können?

Herr Hegenscheidt: Oesterreich steht in seinen Materialien höher. Das wäre zunächst das konkurrierende Land, mit dem ich in Oberschlesien zu rechnen hätte, indem ich nur aus meinem Bezirke berichte.

Herr Stumm: Können Sie Beispiele dafür anführen? Ich meine: Sie haben sich darauf beschränkt, die Selbstkosten des konkurrierenden Auslandes anzuführen, für den Fall, daß es Middlesborougheisen verwendet; nun aber sagen Sie selbst, für Ihr Hauptfabrikat, für Draht, konkurriert Middlesborougheisen nicht mit Ihnen, es würde also für uns von Interesse*) sein, eine Vergleichung Ihrer Selbstkosten mit denen des Auslandes zu haben für solche Roheisensorten, die mit Ihnen konkurrieren könnten hinsichtlich der Qualität.

d) Verkaufspreise.

Frage 5: Welche Gründe liegen für die verschiedenen Preisstellungen vor?)**

Herr Stumm: In welcher Weise beziffert sich die Differenz Ihrer Verkaufspreise für In- und Ausland? Können Sie uns vielleicht ein Beispiel anführen, bis zu welcher Differenz Sie an das Ausland billiger verkauft haben wie für den inländischen Markt?

Herr Hegenscheidt: Ich kenne für diese Frage gar keine Differenzen, ich kenne nur Kassa, Quantum und Art der Bestellung.

Herr Stumm: Dann haben Sie wohl die Frage nicht ganz so beantwortet, wie Sie sie beantworten wollten. Denn Sie haben die Frage beantwortet mit dem Ausdruck „selbstver-

*) S. 709.
**) S. 712.

Digitized by Google

ständlich". Es ist aber in der Frage enthalten, ob verschiedene Preise für das In- und Ausland gestellt werden.

Herr Hegenscheidt: Ich habe zur Frage 4 die Antwort „selbstverständlich" gegeben und ergänze sie auf Wunsch dahin, daß ich für In- und Ausländer unter gleichen Verhältnissen dieselben Preise nehme.

Frage 6: Welche Verkaufspreise stellt das konkurrierende Ausland an seinem Produktionsorte?

Herr Hegenscheidt: Ich mache Stahldraht aus Bessemerstahl und beziehe den von Königs-Laurahütte, muß aber für meine Seilfabrikate besseren Draht haben und beziehe den teils aus England, teils aus Westfalen, teils aus Oesterreich.

Herr Stumm: Sie konkurrieren aber nicht direkt mit England oder Amerika mit Ihren Drähten?

Herr Hegenscheidt: Nein, ich bewege mich nur in meinen oberschlesischen Berg- und Hüttenbezirken mit diesen Fabrikaten.

e) Kreditverhältnisse.

Frage 5*): Wie stehen die Geld- und Kreditverhältnisse in dem konkurrierenden Auslande?

Herr Hegenscheidt: Ich habe mir den Zusatz erlaubt, daß ich Frankreich als das Musterland des Kreditgebens und -nehmens ansehe und wünschen möchte, daß wir, also auch Oesterreich, gleiche Verhältnisse hätten.

Herr Stumm: Vielleicht haben Sie auch die Möglichkeit berücksichtigt, daß Frankreich auch einmal mit Ihnen konkurrieren könnte?

(Wird bestätigt.)

*) S. 713.

Digitized by Google

g) Allgemeine Lage.*)

Frage 2: Welche Rentabilität erzielen Sie?

Herr Huber: Es wäre wohl interessant, zu erfahren, welche Rentabilität Sie selbst erzielen?

Herr Hegenscheidt: Diese Frage kommt, glaube ich, später. Sonst stehe ich gern noch zu Diensten.

Herr Stumm: Ich würde auch bitten, die Frage jetzt zu beantworten.

Herr Hegenscheidt: Ich habe sie unter Nr. 3 stehen.

II. Wirkung der ausländischen Konkurrenz auf dem deutschen Markte.

Frage 18**): Haben diese Zollveränderungen auf die Erweiterung bestehender Branchen und die Bildung neuer Distrikte der Eisenindustrie erheblich eingewirkt?

Herr Hegenscheidt gibt die Zollsätze für die Jahrgänge 1860 bis 1873 an.

Herr Stumm: Ich bemerke, diese Zollsätze, die uns der Herr Sachverständige als vor 1873 bestanden angegeben hat, sind doch wohl nicht ganz richtig. Stabeisen hat z. B. bis zum Jahre 1873 zwei Mark Zoll pro 100 kg gehabt.

Herr Hegenscheidt: Meine Tabelle gilt für die Jahre 1860 bis 1873.

III. Die deutsche Eisenindustrie auf auswärtigem Markte und der Einfluß ausländischer Zollsätze.

Frage 10***): Uebt der Zollschutz unserer Nachbarstaaten Einfluß auf die Verteuerung der Rohmaterialien und Löhne, überhaupt der Selbstkosten der deutschen Eisenindustrie aus? In welchem Maße ist dies der Fall?

Herr v. Schloer: Unter Eisenbrocken verstehen Sie das Abfallmaterial?

---

*) S. 714.
**) S. 716.
***) S. 717.

Digitized by Google

Herr Hegenscheidt: Ein Surrogat für Schweißöfen des Walzwerkbetriebes.

Herr v. Schloer: Das ist das Material, was auf den Schrottwerken verarbeitet wird?

Herr Hegenscheidt: Ja.

Herr Stumm: Meinen Sie Schlacken?

Herr Hegenscheidt: Nein, Schmiedebrocken.

Herr Stumm: Die bezahlen nur den Roheisenzoll in Oesterreich?

Herr Hegenscheidt: Ja.

IV. Maßregeln zur Hebung der deutschen Eisenindustrie.

Frage 2: Kann darauf*) verzichtet werden, wenn das Ausland und insbesondere unsere großen Nachbarstaaten ihre Eisenzölle fallen lassen?

Herr Stumm: Für welche Artikel fürchten Sie die amerikanische Konkurrenz in erheblichem Maße?

Herr Hegenscheidt: Für die Fabrikate der Landwirtschaft, weil sie da sehr bedeutend ist.

Herr Stumm: Nicht für Ihre Industrie speziell?

Herr Hegenscheidt: Nein.

Herr Stumm: Also für Drahtprodukte würden Sie die amerikanische Industrie nicht fürchten?

Herr Hegenscheidt: Nein.

Frage 3**): Wie hoch müssen andernfalls die deutschen Eisenzölle in minimo bemessen werden?

Herr Stumm: Würden Sie besondere Gründe angeben können, welche Sie gerade zu diesen Zollsätzen, die Sie vorschlagen, geführt haben?

*) Auf die Wiedereinführung von Eisenzöllen.

**) S. 718.

Herr Hegenscheidt: Ich bin bezüglich des Eisens — allerdings Walzeisens — mit von dem leitenden Gedanken ausgegangen, den ich in einer Frage vorhin schon beantwortet habe, wonach unser Material dem englischen gegenüber überhaupt schon 2,40 Mark höher kommt. Wenn ich dies auf Draht und gewisse Drahtfabrikate übertrage, so wird doch eigentlich hierbei nur die Dimension verzollt. Es ist ja bekannt, daß England aus geringerem Material ganz ebenso gut 5 mm walzen kann wie wir; es kann also die Zaundrähte, die anstelle von Holzzäunen in den letzten zehn Jahren getreten sind, sehr leicht nach den Ostseeprovinzen liefern. Heute liefert vorherrschend Westfalen. Diese Arbeit möchte ich unserm Vaterland erhalten wissen.

Herr Stumm: Es wird für uns schwierig sein, das zu kontrollieren, weil Sie uns weder ausländische Verkaufspreise noch Ihre eigene Rentabilität mitgeteilt haben; deswegen glaube ich, daß es schwer sein wird, die Notwendigkeit eines bestimmten Zolles auf Draht aus Ihren Ausführungen wenigstens zu deduzieren.

Herr Hegenscheidt: Ich habe vorhin bemerkt, daß Middlesborougheisen 3,70 Mark kostet; ich bezahle 5,45, das gibt eine Differenz von 1,75, worauf ich allerdings gefragt worden bin, ob Middlesborougher Qualität so gut sei als unser Eisen zu 5,45 Mark, was ich verneinen mußte; aber es genügt dieses Eisen, um Dimensionen für Zaundrähte zu machen.

Herr Stumm: Auch in gezogenem Draht?

Herr Hegenscheidt: Das kann ich nicht sagen, aber das Eisen ist doch für andere und stärkere Eisensorten da.

Herr Stumm: Ich glaube nicht, daß dies in der Drahtfabrikation stattfindet.

Herr Hegenscheidt: Gewiß; dann sind die Engländer schon im Material um 2,40 Mark vor. Ich beantrage auch nicht 2,40 Mark, sondern nur 2 Mark, und gewähre durch den Rohzoll noch einen Schutz.

Digitized by Google

Dreiundvierzigste Vernehmung am 28. November 1878*)

Sachverständiger: Generaldirektor Richter von Königs- und Laurahütte in Oberschlesien.

I. Wirtschaftliche Lage der deutschen Eisenindustrie an und für sich und mit Rücksicht auf die Produktionsverhältnisse des Auslandes.

a) Selbstkosten.

Frage 7**): Steckt Gründergewinn darin,***) eventuell in welchem Maße?

Herr Richter erklärt, man sei der Meinung, Graf Henckel habe die Werke Königs- und Laurahütte der Aktiengesellschaft viel zu wohlfeil überlassen. Einige Jahre später würden dieselben zweifellos viel höher bezahlt worden sein; denn die Königshütte habe sich inzwischen vorteilhaft entwickelt und die Laurahütte habe schon seit Jahrzehnten als gut situiertes Werk im besten Rufe gestanden.

Herr Stumm: Ich glaube, darum handelt es sich nicht, sondern es handelt sich einfach um den Gewinn, der in dem heutigen Kapitalwerte gegenüber den Selbstkosten steckt, und da würden zunächst die rund drei Millionen Taler Ankaufswert den sechs Millionen Talern, wie sie in die Gesellschaft eingebracht wurden, gegenüberstehen. Nun frage ich aber: 1. welche Summen mögen wohl von Graf Henckel in die Königshütte

*) S. 726.
**) S. 732.
***) In dem Anlagekapital.

Digitized by Google

hineingesteckt worden sein, bevor er sie in die Aktiengesellschaft eingebracht hat? und 2. steckt in den sechs Millionen Talern nicht auch Betriebskapital, welches in dem ursprünglichen Ankaufspreise der Königshütte nicht enthalten war, und in welchem Maße ist das der Fall?

Vorsitzender: Das Betriebskapital ist nicht gekauft worden, das ist richtig; denn die Material- und Produktenwerte, die vorhanden waren, sind noch besonders bezahlt worden, die sind in diesem Ankaufspreise nicht enthalten, nicht wahr?

Herr Richter: Sie sind besonders bezahlt worden. Ich kann momentan nicht genau angeben, welches Kapital Graf Henckel während der Zeit seines Besitzes auf die Königshütte verwendet hat, es wird jedoch die Höhe von 1 000 000 Mark nicht erheblich übersteigen.

Herr Stumm: Und das Betriebskapital ist in dem Verkaufspreise der Königshütte von 1 300 000 Talern nicht eingerechnet gewesen?

(Wird verneint.)

Auch nicht in dem späteren Verkaufspreise von 6 000 000 Talern?

Herr Richter*): Auch nicht. Die Materialien und Produkte wurden besonders bezahlt.

g) Allgemeine Lage.**)

Frage 2: Welche Rentabilität erzielen Sie?

Herr Richter: Die meisten schlesischen Werke erzielen gegenwärtig gar keine, einzelne eine sehr kleine Rentabilität, die unserigen haben seit einigen Jahren große Unterbilanzen aufzuweisen.

Herr Stumm: Es ist nur für uns nicht ganz leicht, die Rentabilität Ihrer Werke zu berechnen auf grund der Mitteilungen, die uns bei den Selbstkosten gemacht sind. Ich bin flüchtig die Tabelle durchgegangen und habe gesehen, daß die

*) S. 733.
**) S. 741.

Digitized by Google

Verzinsung und Amortisation überall Platz greift, wie der Herr Sachverständige ja bereits mitgeteilt hat. Nun kann man die Rechnung allerdings klarstellen, indem man daraus die Selbstkosten berechnet ohne Verzinsung und Amortisation, es ist das aber eine ziemlich komplizierte Arbeit, weil bei allen den einzelnen Selbstkostenaufstellungen, also für Kohlen, Erze, Roheisen, Stabeisen usw., überall Zinsen und Amortisation vorkommen. Haben Sie nicht eine Berechnung darüber gemacht, wie sich die Fertigfabrikate, für die Sie uns die Verkaufspreise vorhin mitgeteilt haben, direkt ohne Zinsen und Amortisation stellen?

Herr Richter: Ich habe diese Rechnung nur zum Zweck der Enquete aufgestellt.

Herr Richter führt weiter aus, die Kohlen seien den Eisenwerken nicht zu dem Preise angerechnet worden, welcher sich mit Hinzufügung der Amortisations- und Verzinsungsquote ergebe, sondern zum Marktpreise mit einem Nachlasse von 10 Prozent; desgleichen sei das Roheisen, welches zur weiteren Verarbeitung in die Walzwerke übergegangen sei, sowie die Zwischenprodukte des Walzwerks mit derartigen Kosten nicht belastet.

Herr Stumm: Die Selbstkosten von Walzwerkprodukten würden dadurch festzustellen sein, daß man die für die Amortisation und Verzinsung in den Kolonnen enthaltenen Beträge einfach von der Gesamtsumme abzieht?

Herr Richter: Man dividiert die Gesamtsummen, welche für Verzinsung des Anlage- und Betriebskapitals und *) für Amortisation aufzubringen sind, durch die Walzwerkproduktion und erhält sodann 2,15 Mark pro 100 kg.

II. Wirkung der ausländischen Konkurrenz auf dem deutschen Markte.

Frage 4**): Würde sich dieses Verhältnis***) durch Wiedereinführung resp. Erhöhung deutscher Zölle ändern?

*) S. 742.

**) S. 743.

***) Die Einfuhr von fremden Erzeugnissen, welche im Inlande gar nicht oder nicht in gleicher Güte hergestellt werden.

Digitized by Google

Herr Richter erklärt, es sei eine Tatsache, und zwar eine ganz natürliche, daß die Eisenpreise in England bei den jeweiligen Zollreduktionen in Deutschland gestiegen seien, sie müßten also bei Wiederaufrichtung der Zölle sinken.

Herr Stumm: Es würde doch diese Schlußfolgerung davon abhängen, wie hoch der Zollsatz bemessen würde; es würde doch ein Zollsatz denkbar sein, der die Konkurrenz des Auslandes ausschließt.

Herr Richter: Wir verlangen keinen so hohen Zollsatz, daß die Konkurrenz des Auslandes ausgeschlossen wird; wir wollen nur einen Teil des Uebergewichts ausgleichen, welches das Ausland hat in betreff der Produktionsbedingungen und Frachtverhältnisse.

Frage 11*): Findet eine Begünstigung der inländischen Eisenindustrie bei Lieferungen an staatliche und kommunale Behörden oder an Private statt?

Herr Stumm: Ist Ihnen bekannt, welche Fracht von Middlesborough nach Stargard besteht?

Herr Richter: Von Middlesborough nach Stargard beträgt die Fracht 10 Mark pro 1000 kg.

Herr Stumm: Dann würden Sie also wohl noch auf billigere Preise rechnen müssen; denn ich habe gesehen, daß in dem englischen Preiskurant, den Sie mitgeteilt haben, die Stahlschienen sogar mit 5 £ 15 s. notiert sind; es würde also der Preis von 5 £ 15 s. zuzüglich der Fracht einen noch billigeren Preis ergeben als den, der zuletzt in Stargard in Konkurrenz mit Ihnen gestellt worden ist.

Herr Richter: Das sind 115 Mark und 20 dazu, macht 135 Mark.

Herr Stumm: Sie haben pro Zentner gerechnet?

---

*) S. 744.

Digitized by Google

Herr Richter: Ich habe mich geirrt! Die Fracht beträgt 50 Pf. für den einfachen Zentner, also 10 Mark pro Tonne; es sind somit die Schienen mit 125 Mark nach Stargard zu legen.

Herr Meier: Von Middlesborough nach Stargard 50 Pf. pro Zentner?

Herr Richter: Ja. Die Fracht von Middlesborough nach Stettin kostet 6 s pro Tonne oder 30 Pf. für den Zentner. Die Fracht von Stettin nach Stargard kann nicht mehr als 20 Pf. betragen. Es kann sich höchstens um eine Differenz von 5—6 Pf. handeln.

Herr Stumm: Ich wollte damit bloß konstatieren, daß der Preis der letzten Submission gegen die heutigen Preise noch ein verhältnismäßig hoher war.

Herr Richter: Ich bin auch überzeugt, daß man noch heruntergehen wird.

Frage 15: Sind seit 1873 wesentliche Betriebsverbesserungen eingeführt? Können die inländischen Produktionskosten durch Betriebsverbesserungen noch weiter erheblich ermäßigt werden? Weshalb ist dies eventuell bisher nicht geschehen?

Herr Stumm: Ich meine, die Frage ist doch nicht so eng gestellt; denn, wenn die Frage heißt: „können die inländischen Produktionskosten durch Betriebsverbesserungen noch erheblich ermäßigt werden?“ so glaube ich, handelt es sich doch auch um Betriebsverbesserungen, die noch in Aussicht stehen, die aber kein ausländisches Werk bis jetzt ausgeführt hat, und ich glaube, da kann man sehr gut sagen: „in diesem Augenblicke stehen wir auf der Höhe der Zeit, aber ich sehe voraus, daß eine Menge Betriebsvorrichtungen eingeführt werden müssen, beispielsweise zur Fabrikation von Flußeisen, die das Ausland in kurzer Zeit eingeführt haben wird, aber ich bin nicht in der Lage, das meinerseits auszuführen, weil ich kein Geld habe oder es nicht dafür riskieren kann.“

Digitized by Google

Frage 19*): Welchen Einfluß würde ein Aufschwung im allgemeinen oder in einzelnen Zweigen des deutschen gewerblichen Lebens auf eine Verminderung oder Vermehrung der ausländischen Konkurrenz ausüben?

Herr Stumm: Würden Sie nicht, abgesehen von dem vermehrten Absatz Deutschlands, aus einem Aufschwunge des deutschen Marktes die Befürchtung ziehen, daß Ihre Selbstkosten zu Ihren Ungunsten in Konkurrenz mit dem Auslande dadurch erhöht werden würden?

Herr Richter: Ich glaube aber nicht, daß ein Aufschwung in Deutschland eine wesentliche Erhöhung der Selbstkosten unserer Produkte herbeiführen könnte.

*) S. 745.

Digitized by Google

Vierundvierzigste Vernehmung am 28. November 1878*)

Sachverständiger: Fromm, Maxhütte, Baiern.

I. Wirtschaftliche Lage der deutschen Eisenindustrie an und für sich und mit Rücksicht auf die Produktionsverhältnisse des Auslandes.**)

a) Selbstkosten.

Frage 4: Wie berechnen Sie die Amortisation der bestehenden Anlagen und die Verzinsung der Anlagekapitalien? Sind diese Beträge unter Nr. 1 eingerechnet oder nicht?

Herr Fromm macht hierüber ausführliche Angaben.

Herr Stumm***): Die letzte Bilanz würde wohl auch abgedruckt werden können? Es würde doch, glaube ich, von großem Werte sein wegen der Konklusionen, die sich an Ihre hohen Dividenden knüpfen, wenn jeder, der die Enquete durchliest, sieht, auf welcher Basis diese berechnet sind.

Herr v. Schlözer: Das hat uns wohl der Herr Sachverständige bereits mitgeteilt?

*) S. 749.
**) S. 750.
***) S. 752.

Digitized by Google

Herr Stumm: Aber ich glaube, daß die Bilanz selbst ein erheblicher Beleg für die Aussagen des Herrn Sachverständigen sein wird.

Herr Meier: Irgendeine Bilanz würde wohl genügen, woraus sich das zeigt.

Herr Stumm: Ich meine die Bilanz von 1878.

Vorsitzender: Es ist infolge dieser Mitteilungen konstatiert, daß Amortisationsbeträge und Verzinsung des Anlagekapitals nicht in den Selbstkosten enthalten sind. Die Beamtengehälter sind besonders ausgeworfen?

(Wird bejaht.)

Frage 8: Produziert das konkurrierende Ausland billiger? In welchem Maße und aus welchen Gründen ist dies der Fall?

Herr Stumm*): Sie haben uns eben mitgeteilt, daß nach Ihrer Ansicht Angleur die billigsten Bessemerschienen in Belgien herstellt. Ich ersehe aus derselben Kostenrechnung, daß Angleur ausschließlich mit englischem Roheisen arbeitet.

Herr Fromm: Zu Schienen englisches Hämatiteisen Nr. 3 und deutsches Spiegeleisen.

Herr Stumm: Aber nicht sein eigenes, selbst erzeugtes. Glauben Sie, daß Seraing, welches sein eigenes Roheisen verwendet, nicht noch billiger arbeitet?

Herr Fromm: Nein, es arbeitet teurer. Das eigene Roheisen kostet mehr, als wenn das Etablissement ausschließlich englisches Roheisen Nr. 3 beziehen würde, und diese Marke wird jetzt vorzugsweise zur Schienenfabrikation verwendet.

Herr Stumm: Natürlich würde ich dabei voraussetzen, daß Angleur in diesem Augenblicke billiger fabriziert, als es in Selbstkostenrechnung hier steht; denn da für englisches Roheisen ein Betrag von 68 Mark ausgeworfen ist, so würde doch wohl Seraing sein Bessemerroheisen billiger machen als zu 68 Mark.

Herr Fromm: Ich glaube nicht.

*) S. 758.

Digitized by Google

c) Frachten.

Frage 3*): Genießt das Ausland billigere Frachten als Sie, und in welcher Weise macht sich dies geltend?

Herr Fromm: Kohlen und Roheisen innerhalb Belgiens haben eine Expeditionsgebühr pro Tonne von 1 Frc., ferner für die Tonnenmeile, d. h. für die Tonne und 5 km, bei einer Entfernung von 1 bis 15 Meilen 0,20 Frc., von 16 bis 20 Meilen 0,10 Frc., von 20 und mehr Tonnenmeilen 0,05 Frc.

Herr Meier: Pro Kilometer?

Herr Stumm: Pro Lieue.

Herr Fromm: Pro Tonne und 5 km.

Herr Stumm: Also diese 5 Cts., von denen der Herr Sachverständige sprach, betragen pro Kilometer 1 Cts. pro Tonne oder 1/3 Pf. pro Zentner und Meile.

d) Verkaufspreise.

Frage 1: Welche Verkaufspreise erzielen Sie gegenwärtig für die wichtigsten Rohmaterialien und Fabrikate Ihrer Werke am Ursprungsorte?

Herr Fromm gibt seine Verkaufspreise an.

Herr Stumm: An wen verkaufen Sie Roheisen?

Herr Fromm: Von den Thüringer Hochöfen an die Marienhütte in Sachsen, nach Westfalen und Oesterreich.

Herr Stumm: Spiegeleisen auch?

Herr Fromm: Auch Spiegeleisen.

---

*) S. 755.

Digitized by Google

II. Wirkung der ausländischen Konkurrenz auf dem deutschen Markte.*)

Frage 6**): Konkurriert das Ausland auf Ihrem gesamten Absatzgebiete oder nur an einzelnen Stellen? Wo befinden sich die Grenzen?

Herr Fromm: Das englische Stabeisen finden wir in Sachsen bis Leipzig und Chemnitz.

Herr v. Schloer: Vom süddeutschen Markte ist es ausgeschlossen?

(Wird bejaht.)

Herr Stumm: Das bezieht sich nicht auf englisches Gießereieisen?

Herr Fromm: Nein, das ist überall in Baiern zu finden, z. B. die Königlichen Werke, welche Gießereien betrieben, haben die Hochöfen kalt gelegt und arbeiten mit englischem Eisen.

Frage 9: Welchen Anteil an der Exportfähigkeit des Auslandes nehmen dessen Exportbonifikationen (acquits à caution)?

Herr Fromm: Wir haben direkt von den titres d'acquits à caution nichts zu leiden, aber wir haben einen Fall in Regensburg. Diese Stadt hat vor einigen Jahren eine große Wasserleitung hergestellt, und die Röhren zu derselben sind aus Pont à Mousson bezogen worden, angeblich, weil sie wohlfeiler waren als die von den Saarwerken. Wahrscheinlich ist durch die titres d'acquits der ausnahmsweise billigere Preis ermöglicht worden.

Herr Stumm: Regensburg befindet sich in der Liste, die von einem früheren Sachverständigen vorgelegt worden ist über die Städte, für welche Pont à Mousson die Wasserleitungen ausgeführt hat.

*) S. 758.
**) S. 759.

Digitized by Google

Frage 11: Findet eine Begünstigung der inländischen Eisenindustrie bei Lieferungen an staatliche oder kommunale Behörden oder an Private statt?

Herr Stumm: Sie haben vorhin die Ansicht ausgesprochen, daß bei Ihnen eine Begünstigung des Staates hinsichtlich der Schienenlieferung andern inländischen Werken gegenüber nicht stattfindet — ich will das nicht weiter diskutieren, weil ich der Ansicht bin, daß das Verhältnis zwischen den inländischen Werken nicht streng zur Sache gehört, ohne mich Ihrer Ansicht ohne weiteres anschließen zu wollen — ich lasse es dahingestellt. Würden Sie aber der Ansicht sein, daß, wenn das Ausland, d. h. Belgien oder England, heute Schienenpreise stellte, die erheblich billiger als die Ihrigen sein würden, die Staatsbahn Ihnen höhere Preise bewilligen würde als den belgischen oder englischen Werken?

Herr Fromm: Ja, ganz entschieden.

III. Die deutsche Eisenindustrie auf auswärtigem Markte und der Einfluß ausländischer Zollsätze.*)

Frage 2: Nach welchen Gegenden, in welchen Produkten und Quantitäten ist dies der Fall?**)

Herr v. Schloer: Die Quantitäten an Rohschienen und Grubenschienen, die Sie nach Oesterreich exportiert haben, sind Sie vielleicht anzugeben nicht in der Lage?

Herr Fromm: An Grubenschienen und Luppeneisen einmal in einem Jahre über 30 000 Zentner.

Herr Stumm: Erinnern Sie sich, in welchem Jahre das gewesen ist?

Herr Fromm: Das war, wenn ich mich recht entsinne, 1873/74; bis zum vorigen Jahre haben wir noch immer kleine Quantitäten geliefert.

*) S. 760.

**) Daß deutsche Waren der betreffenden Gegend ausgeführt werden.

Digitized by Google

Frage 3: In welcher Weise hat der Export seit 1869 ab- und zugenommen?

Herr Stumm: Es würde damit konstatiert sein, daß Sie gerade in den beiden Jahren, seitdem der Zoll aufgehoben worden ist, weniger nach Oesterreich exportiert haben als zur Zeit, wo der Zoll noch bestand?

Herr Fromm: Ja.

Frage 7: Würde der deutsche Export durch Aufhebung oder Herabsetzung ausländischer Zölle wesentlich gehoben werden?

Herr Fromm: Entschieden nach allen Richtungen hin mit Ausnahme von England und vielleicht etwa von Belgien.

Herr Stumm: Sie würden, wenn Oesterreich die Zölle wegfallen ließe, die ganze Produktion nach Oesterreich werfen können?

Herr Fromm: Wir könnten unsere Produktion verdoppeln. Valuta oder Zoll — wenigstens eines sollte wegbleiben. Die Valuta ist pertodisch fast ebenso hoch wie der Zoll selbst —, beim Export bildet dieselbe eine Prämie, und dieses Verhältnis weiß die österreichische Industrie sehr wohl zu benutzen.

Frage 9: Welche Vorteile und Nachteile üben auswärtige Ausfuhrvergütungen (acquits à caution) auf den Export der Produkte der deutschen Eisenindustrie aus?

Herr Stumm*): Ich möchte da auf die Selbstkostenberechnung des Werkes von Angleur zurückkommen. Sie haben dort — oder vielmehr Sie nicht, sondern diejenigen, welche die Selbstkostenberechnung aufgestellt haben — 68 Mark für englisches Bessemerroheisen eingestellt. Ist darin der belgische Roheisenzoll einbegriffen oder nicht?

Herr Fromm: Ja, alles loko Werk.

*) S. 761.

Digitized by Google

Herr Stumm: Ich möchte darauf aufmerksam machen, daß, da die belgischen Werke, wie wir erfahren haben, berechtigt sind, für den Export das Roheisen zollfrei einzuführen, dann die uns hier mitgeteilten Selbstkosten in ihrer Wirkung auf den deutschen Markt vermindert werden müssen in dem Verhältnis des belgischen Roheisenzolls von 5 Frcs. pro Tonne.

IV. Maßregeln zur Hebung der deutschen Eisenindustrie.

Frage 2: Kann darauf verzichtet werden,*) wenn das Ausland und insbesondere unsere großen Nachbarstaaten ihre Eisenzölle fallen lassen?

Herr Fromm: O ja, mit Ausnahme Englands, aber ich glaube, wenn alle Staaten ihre Zölle fallen ließen, da könnte man England mit in den Kauf nehmen.

Herr Stumm: Ihr spezielles Werk würde also selbst durch das Hereinbrechen der englischen Konkurrenz seinen Absatz nach Oesterreich finden?

Herr Fromm: Wahrscheinlich.

Frage 3: Wie hoch müssen andernfalls die deutschen Eisenzölle in minimo bemessen werden?

Herr Stumm: Sie würden der Ansicht sein, daß die Wiedereinführung des Roheisenzolles von 50 Pf. pro Zentner diese Hochofenindustrie auf dem Hunsrück wieder aufleben machen würde?

Herr Fromm: Ja. Sie haben die Erze ganz außerordentlich wohlfeil, und auf der andern Seite ist die Technik dort sehr vollendet.

Herr Stumm**): Sie würden die Einführung von Zöllen für die Maxhütte nicht für notwendig halten?

Herr Fromm: Zoll auf Roheisen, Stabeisen und Schienen auch für die bairischen Werke.

*) Auf die Wiedereinführung der Eisenzölle.

**) S. 762.

Digitized by Google

Frage 4: Welche Nachteile und Vorteile würden aus der Wiedereinführung solcher Zollsätze entstehen: a) für die Eisenindustrie selbst, b) für den Handel, die Transportinteressenten und die Konsumenten?

Herr Fromm berichtet über den Betrieb eines großen Gutes in Süddeutschland.

Herr Stumm: Können Sie vielleicht den Eisenverbrauch angeben, der auf diesem großen Gute stattfindet — pro Morgen?

Herr Fromm: Der Eisenverbrauch auf dem ganzen Gut beträgt für den gewöhnlichen Bedarf im Jahr 10 bis 12 Zentner. Das Gut ist über 1000 Morgen groß und von der besten Bodenqualität.

Herr Stumm: Wieviel von diesen 1000 Morgen sind unter dem Pfluge?

Herr Fromm: Ungefähr 800.

Herr Stumm: Das wäre 1½ Pfund pro Morgen?

Herr Fromm: Wie gesagt, ich habe die Rechnungen seit 1873 durchgesehen.

Digitized by Google

Fünfundvierzigste Vernehmung am 29. November 1878*)

Sachverständiger: Schlumberger aus Gebweiler im Elsaß.

Oberberghauptmann Dr. Serlo und Geh. Oberregierungsrat Huber sind dienstlich verhindert. Es führt daher den Vorsitz der Königl. bairische Staatsrat v. Schloer.

I. Wirtschaftliche Lage der deutschen Eisenindustrie an und für sich und mit Rücksicht auf die Produktionsverhältnisse des Auslandes.

b) Arbeiterverhältnisse.

Frage 3**): Wie haben sich die Löhne seit 1869 bei Ihnen entwickelt?

Herr Stumm: Sie würden der Ansicht sein, daß, wenn die Löhne steigen, wenn Ihre Industrie in eine bessere Lage käme, daß dann die Auswanderung nach Frankreich weniger lebhaft sein würde,

(wird bejaht)

daß die Auswanderung nach Frankreich nicht bloß in den politischen Verhältnissen liegt, sondern auch darin, daß die Industrie bei Ihnen in weniger guter Lage ist als in Frankreich?

*) S. 763.
**) S. 768.

Digitized by Google

Herr Schlumberger: Ja gewiß. Ich glaube nicht, daß die Arbeiter, die uns verlassen, gleich in Frankreich höhere Löhne hoffen; aber sie haben mehr Zutrauen in die Lage der dortigen Industrie. Doch haben diejenigen z. B., welche in französischen Staatsfabriken Beschäftigung finden, gleich höhere Löhne als in unsern Fabriken.

Herr Stumm: Bei gleichem Lohn ziehen die Arbeiter vor, in Frankreich zu arbeiten?

Herr Schlumberger: Nicht alle.

Herr Stumm: Die sind doch ziemlich zahlreich; Sie sprechen doch von Mühlhausen, oder wo ist ihr Wohnort?

Herr Schlumberger: In Gebweiler.

Frage 7: Haben Streiks oder sozialdemokratische Agitationen Einfluß auf die Arbeiterverhältnisse Ihrer Gegend ausgeübt?

Herr Stumm: Ich möchte die Frage an Sie richten, ob, wenn der außerordentlich große Schutz der Gesetzgebung, den Sie im Elsaß Deutschland gegenüber noch in jeder Beziehung besitzen, wegfiele, dann nicht am Ende die Gefahr der sozialdemokratischen Agitation bei Ihnen größer werden würde? Sie wissen, daß zunächst der Oberpräsident außerordentliche Vollmachten besitzt, daß die französischen Preßvorschriften bei Ihnen noch bestehen, daß Sie fernerhin die Koalitionsfreiheit noch nicht haben, endlich, daß die französische Gesetzgebung die Verbote schon besitzt, die wir jetzt erst eingeführt haben — ich meine also: wenn das alles wegfiele, wenn Sie z. B. unsere Gesetzgebung ohne das Sozialistengesetz hätten, würde dann nicht auch bei Ihnen die Gefahr größer werden?

Herr Schlumberger: Ich kann dies nicht bestimmt beantworten.

Herr Stumm: Jedenfalls macht aber die Gesetzgebung, die Sie noch haben, es den Behörden sehr viel leichter, die Leute zu fassen, als es bei uns der Fall ist?

Herr Schlumberger: Wahrscheinlich.

Digitized by Google

c) Frachten.*)

Frage 1: Welche Frachtsätze bezahlen Sie für den Versand Ihrer Fabrikate nach Ihren Hauptabsatzgebieten?

Herr Schlumberger berichtet, die Eisenbahnstrecke Gebweiler—Belfort, die seine Werkstätten mit der Hauptbahn verbinden würde, sei von der französischen Regierung schon im Jahre 1861 konzessioniert worden, und zwei kleine Strecken davon seien schon vor dem Kriege in Betrieb gewesen. Durch den Friedensvertrag habe die deutsche Regierung die Verpflichtung dieser Konzession nicht angenommen.

Herr Stumm: Das ist derselbe Fall wie mit der Eisenbahn von Diedenhofen nach Carlingen, über den sich Herr de Wendel beschwert hat.

Herr Schlumberger: Das ist für uns von großer Wichtigkeit. Die Fracht, die wir zahlen, kann ich Ihnen mitteilen.

Herr Stumm: Wollen Sie nicht eine Tabelle übergeben?

Herr Schlumberger übergibt die Tabelle.

Herr Schlumberger: Wir gebrauchen diesen Wagenladungstarif so viel wie möglich; ich muß aber bemerken, daß wir die 10 000 kg selten in einem Wagen verladen können.

Herr Stumm: Mit Ihrer letzten Bemerkung wollten Sie nicht sagen, daß Sie hauptsächlich Stückgut verfrachten, sondern sperrige Güter aufgeben? Sie müssen den ganzen Wagen für das geringere Quantum bezahlen?

Herr Schlumberger: Wir bezahlen den ganzen Wagen für ungefähr 9000 kg, also kommt uns die Fracht $^1/_9$ höher, um 11 Prozent.

Herr Stumm: Ist die Einrichtung auch in Frankreich, daß man den ganzen Wagen bezahlen muß, wenn man die Ladung in sperrigen Gütern von geringerem Gewicht aufgibt?

*) S. 769.

Digitized by Google

Herr Schlumberger: Ich weiß keinen Wagenladungstarif in Frankreich als ganz spezielle Tarife für Rohmaterialien und Kohlen, die uns gar nicht berühren.

Herr Stumm: Also für Ihre Produkte würden Sie in der Fracht nur das Gewicht bezahlen, das in der Tat aufgegeben ist?

Herr Schlumberger: Ja, aber sehr hoch, und die Fracht in Frankreich ist für uns eine Hauptsache.

Herr Stumm*): Gehören Sie nicht auch zu dem Beirat, den die Straßburger Generaldirektion aus den Gewerbetreibenden zugezogen hat?

Herr Schlumberger: Mein Bruder.

Herr Stumm: So daß also im allgemeinen die Elsaß-Lothringer Frachteinrichtungen Ihre Zustimmung und resp. die Ihres Herrn Bruders haben?

Herr Schlumberger: Ja, die meines Bruders und die meine auch.

Frage 3: Genießt das Ausland billigere Frachten als Sie, und in welcher Weise macht sich dies geltend?

Herr Schlumberger: Von der Schweiz nach München ist die Fracht sogar billiger.

Herr Stumm: Sie müssen annehmen, daß Winterthur im Westen der Schweiz liegt.

d) Verkaufspreise.**)

Frage 1: Welche Verkaufspreise erzielen Sie gegenwärtig für die wichtigsten Rohmaterialien und Fabrikate Ihrer Werke am Ursprungsorte?

Herr Schlumberger berichtet, daß er zurzeit Verkaufspreise erziele, die, wenn er es mit der inländischen Konkurrenz

*) S. 770.
**) S. 771.

Digitized by Google

zu tun habe, 5 Prozent unter dem Einkaufspreise ständen, wenn er es dagegen mit der ausländischen und besonders mit der englischen Konkurrenz zu tun habe, sich über 20 Prozent unter dem nachgewiesenen Selbstkostenpreise hielten.

Herr Schlumberger ergänzt diese Angabe durch Beispiel an einer Spinnereimaschinenlieferung.

Herr Stumm: Wer hat die Maschinen bekommen?

Herr Schlumberger: Winterthur.

Herr Stumm: Winterthur hat also die Engländer mit billigeren Preisen geschlagen?

Herr Schlumberger: Nein.

Herr Stumm: Wie bedeutend war das Objekt?

Herr Schlumberger: Eine Million mit den Frachten und Montierungen.

Herr Stumm: Winterthur war auch billiger als Ihr Gebiet?

Herr Schlumberger: Ja, aber nicht so viel billiger wie die Engländer.

Herr Stumm: Winterthur hat die Lieferung also nicht etwa deshalb bekommen, weil man annahm, daß es die Arbeit besser ausführen würde als Sie?

Herr Schlumberger: Ich hoffe nicht. Aber wahrscheinlich wegen alter Freundschaft gegen sehr achtenswerte Landsleute.

Frage 2: Wie steht es damit bei andern Werken Ihrer Gegend?

Herr Stumm: Warum haben Sie erst 1873 wieder angefangen zu arbeiten?

Herr Schlumberger: Wir haben immer gearbeitet, aber unter ganz abnormen Verhältnissen.

Herr Stumm: Aber 1872 muß doch für Sie ganz günstig gewesen sein?

(Wird verneint.)

Warum nicht?

Digitized by Google

Herr Schlumberger: Die Arbeit war noch ganz desorganisiert.

Herr Stumm: Herr Wendel hat auch geklagt, hat aber zugegeben, daß er 1872 sehr hohe Verkaufspreise gehabt und sehr gute Geschäfte gemacht habe.

Herr Schlumberger: Ich will keineswegs sagen, daß ich schlechte Geschäfte gemacht hätte; aber doch haben wir wenig verdient wegen Schwierigkeiten in der Arbeit und auch wegen großer Schwierigkeiten im Bezug, d. h. im Ankauf guter Rohmaterialien.

Herr Stumm: Sie sind erst wieder ordentlich flott geworden, nachdem die Wirkungen des Krieges sich mehr verwischt hatten?

Herr Schlumberger: Ja!

Frage 5: Welche Gründe liegen für die verschiedenen Preisstellungen*) vor?

Herr Stumm: Sie haben vorhin angeführt, daß Sie da, wo Sie mit englischen Maschinen konkurrieren, billiger sein müssen, als wenn Sie bloß mit inländischen konkurrieren, so daß Sie auch für das Ausland billiger verkaufen als für das Inland?

Herr Schlumberger: Nein, im Inlande haben wir jetzt dieselbe Konkurrenz wie im Auslande.

f) Einfluß der Gesetzgebung.**)

Frage 2: Wie wirken in dieser Beziehung***) namentlich unsere Besteuerungssysteme, die Gewerbeordnung, das Berggesetz, die allgemeine Wehrpflicht, die Schulpflicht, die Aktiengesetzgebung usw.?

Herr Schlumberger berichtet hier über jeden einzelnen Punkt und bemerkt zum Schlusse: Das deutsche Patentgesetz ist für uns höchst verderblich.

*) Deutscher Lieferanten für das Inland und für das Ausland.
**) S. 772.
***) Auf die Produktionskosten.

Digitized by Google

Vorsitzender: Aus welchem Grunde denn?

Herr Schlumberger: Wegen der Unsicherheit des Patentrechtes. In andern Ländern hängt das Patentrecht nur an juristischen Handlungen, hier kann ein Patent vom Patentamt zunichte gemacht werden.

Herr Stumm: Haben Sie bestimmte Klagen darüber?

Herr Schlumberger: Das ist schon eine schlimme Sache, daß es so sein kann.

Herr Stumm: Ich meine eine Klage, die in der Praxis sich gezeigt hat?

Herr Schlumberger: Nein, bis jetzt nicht.

Herr Stumm: Würden Sie die Einführung der Bestimmungen unserer Gewerbeordnung über die jugendlichen Arbeiter als erhebliche Schädigung Ihrer Produktionskosten ansehen?

Herr Schlumberger: Direkt nicht, aber indirekt, d. h. direkt für unsere Maschinenindustrie nicht oder sehr wenig, dagegen für die Textilindustrie, die uns ganz nahe steht und einen größeren Teil der Arbeiterfamilien beschäftigt.

Herr Stumm: Auch bezüglich der Kinder Ihrer Maschinenarbeiter?

Herr Schlumberger: Ja! die Kinder, besonders die Töchter, unserer Maschinenarbeiter sind alle in der Textilindustrie beschäftigt.

Herr Stumm: Sie würden also, wenn die Beschäftigung erschwert würde, fürchten, daß der Unterhalt nicht mehr *) genügend zusammengebracht und Sie schließlich noch höhere Löhne für Ihre Arbeiter zahlen müßten?

(Wird bejaht.)

g) Allgemeine Lage.

Frage 2: Welche Rentabilität erzielen Sie?

Herr Stumm: Ueber die Rentabilitätsverhältnisse der Eisenwerke im Unterelsaß würden Sie wohl keine Mitteilungen machen?

*) S. 773.

Herr Schlumberger: Nicht eingehende. — Grafenstaden geht nicht gut, gibt sich viel Mühe. Kleinere Fabriken in Straßburg sehr schlecht. Niederbronn hat in den ersten Jahren nach dem Kriege gut verdient, aber jetzt wirds wohl ruhig sein.

Herr Stumm: Sie werden also keine näheren Angaben machen können?

Herr Schlumberger: Doch.

II. Wirkung der ausländischen Konkurrenz auf dem deutschen Markte.

Frage 2*): Führt das Ausland erhebliche Quantitäten von Erzeugnissen der Eisenindustrie auf Ihrem Markte ein? In welcher Weise sind Sie selbst an dieser Einfuhr beteiligt?

Herr Stumm: Kommt es nicht vor, daß die französische Regierung Ihnen in einzelnen Fällen Zollermäßigungen bewilligt?

Herr Schlumberger: Das ist noch nie der Fall gewesen. Kann sein, daß für hinübertransportierte, schon im Gang gewesene Maschinen so etwas vorgekommen ist; aber gewiß weiß ich es nicht.

Herr Stumm: Für den Anfang hatte ja der Frankfurter Friedensvertrag spezielle Verkehrserleichterungen nach Frankreich festgesetzt.

Frage 3: Werden vom Auslande Erzeugnisse der Eisenindustrie eingeführt, welche im Inlande überhaupt nicht oder nicht in gleicher Qualität hergestellt werden?

Herr Schlumberger: Ja. Es gibt solche Rohmaterialien, z. B. gewisse Arten feines Stabeisen, das für Zylinder verwendet wird, das man noch nicht in Deutschland macht.

*) S. 774.

Digitized by Google

Herr Stumm: Diese Materialien, von denen Sie sprechen, werden aus Frankreich importiert, nicht aus Schweden und England?

Herr Schlumberger: Feineisen besonders aus Frankreich, aus Schweden sehr wenig; aus England Rohgußeisen, besonders, was Hämatiteisen anbelangt. Auch um dieses zu ersetzen, werden unsere jetzigen Versuche wohl gute Folge haben; wir brauchen viel davon. Nassauisches Eisen ist uns zu teuer.

Herr Schlumberger berichtet ferner, daß eine fertige Maschine ohne Zoll nach Deutschland eingeführt werden könne, während man für diejenigen Artikel, ohne welche man diese Maschinen nicht herstellen könne, einen sehr hohen Zoll zu zahlen habe. Sodann teilt er mit, daß er verschiedene Artikel aus der Nähe aus Frankreich bezöge, z. B. aus Audincourt vom Hause Peugeot, auf welche sich die betreffenden Häuser für den deutschen Bedarf ganz besonders eingerichtet hätten. Er glaube, daß, wenn ein Zoll auf solche Artikel erhoben werde, sich entweder diese Häuser selbst oder andere im Zollverein niederlassen würden, um diese Artikel zu machen, so daß dann also die deutsche Industrie eine vollständige sein würde.

Herr Stumm: Ich glaube, durch die letzte Bemerkung hat der Herr Sachverständige

Frage 4: Würde sich dies Verhältnis durch Wiedereinführung resp. Erhöhung deutscher Zölle ändern?

mit beantwortet.

Frage 5: Inwieweit influiert das Ausland auf Ihre Verkaufspreise?

Herr Schlumberger: Nach den Beispielen, die ich gegeben habe, influiert die auswärtige Konkurrenz ungefähr 15 Prozent mehr als wie die inländische. Die inländische Konkurrenz zwingt uns heute, Preise anzunehmen, die 5 Prozent unter den Selbstkosten sind, die auswärtige Konkurrenz zwingt uns, noch 15 Prozent weiter hinabzugehen.

Herr Stumm: Sie sind also nicht der Ansicht, daß das Beispiel, welches Sie eben angeführt haben, ein einzelnstehendes

Digitized by Google

Beispiel ist, sondern Sie haben das nur anführen wollen, um zu beweisen, daß auf allen andern Gebieten die englische Konkurrenz sich in ähnlicher Weise geltend macht.

Herr Schlumberger: Ja, ich habe das Beispiel genommen, weil es notorisch ist.

Frage 9: Welchen Anteil an der Exportfähigkeit des Auslandes nehmen dessen Exportbonifikationen (acquits à caution)?

Herr Stumm: Ich möchte darauf aufmerksam machen, daß diese Eisenteile, die Sie von Audincourt beziehen, doch jedenfalls gegenwärtig durch den französischen acquit billiger zu Ihnen geliefert werden können.

Herr Schlumberger*): Nicht die Compagnie des forges d'Audincourt habe ich gemeint, die Stabeisen und Blech fabriziert, sondern das Haus Peugeot aus demselben Orte. Ich bezweifle, daß die letztere Fabrik die acquits auf diese fertig gearbeiteten Maschinenteile benützt. Der Wert dieser Fabrikate ist ein sehr hoher pro Kilogramm; es wäre also ein sehr kleiner Nutzen, den man von den acquits à caution haben würde.

Herr Stumm: Und die französischen Maschinen konkurrieren nicht mit Ihnen auf dem deutschen oder auf dem Schweizer Markte?

Herr Schlumberger: Auf dem Schweizer Markte gar nicht, auf dem deutschen Markte in etlichen Branchen.

Herr Stumm: Sie wissen nicht, in welcher Weise auf diese Maschinen der acquit einwirkt?

Herr Schlumberger: Ich kann es nicht bestimmen. Wenn es jetzt noch so ist wie vor dem Kriege, so variierte der Wert der acquits à caution je nach der Differenz von den ausländischen zu den inländischen Preisen.

Herr Stumm: Sie wissen also auch nicht, ob die Bestimmung des Dekrets vom 9. Januar 1870, wonach das Eisen,

*) S. 775.

Digitized by Google

welches als Ersatz für die ausgeführten Maschinen zollfrei nach Frankreich eingeführt wird, wirklich bis in die Fabrik hineingebracht, oder ob der titre d'acquit dafür verkauft wird?

Herr Schlumberger: Ich kenne die Verhältnisse der französischen Metallurgie nicht; wir haben sehr wenig damit zu tun.

Herr Stumm: Aber über den Trafik der acquits à caution haben Sie keine spezielle Kenntnis?

Herr Schlumberger: Nein, ganz und gar nicht.

Frage 15: Sind seit 1873 wesentliche Betriebsverbesserungen eingeführt? Können die inländischen Produktionskosten durch Betriebsverbesserungen noch weiter erheblich ermäßigt werden? Weshalb ist dies eventuell bisher nicht geschehen?

Herr Schlumberger: Allerdings sind seit 1873 Verbesserungen im Betriebe eingeführt worden. Dies wäre in viel höherem Grade der Fall gewesen, wenn die Handelspolitik von 1873 und deren Einführungsweise den Glauben nicht verbreitet hätte, es würde aus unerklärlichen Gründen auf Fortexistenz der Eisenindustrie gar kein Wert gelegt.

Herr Stumm: In welchem Jahre ist das gewesen?

Herr Schlumberger: 1873.

Herr Stumm: Sie würden also der Ansicht sein, daß, wenn die oberelsässische Industrie die Ueberzeugung gewönne, durch die Wiedereinführung der Zölle oder durch andere Wahrnehmungen, daß die deutsche Gesetzgebung eine größere Rücksicht als bisher auf ihre Interessen nehmen würde, daß dann diese Verbesserungen sofort eingeführt würden?

Herr Schlumberger: Ja, überhaupt sehr große Verbesserungen haben wir nicht nötig; denn wir sind ziemlich auf der Höhe, aber es könnte doch ein neuer Schwung eintreten.

Digitized by Google

III. Die deutsche Eisenindustrie auf auswärtigem Markte und der Einfluß ausländischer Zollsätze.*)

Frage 2: Nach welchen Gegenden, in welchen Produkten und Quantitäten ist dies der Fall?**)

Herr Schlumberger gibt in Zahlen an, wieviel vom Elsaß nach dem Auslande verkauft wurde.

Herr Stumm: In welchem Jahre?

Herr Schlumberger: In den letzten drei Jahren.

Herr Stumm: Im Durchschnitt?

Herr Schlumberger: Ueberhaupt.

Herr Stumm: Können Sie uns das nicht für die einzelnen Jahre angeben?

Herr Schlumberger: Nein, aber ich kann Ihnen sagen, daß sich der Export trotz der Aufhebung der Zölle allmählich verringert hat.

IV. Maßregeln zur Hebung der deutschen Eisenindustrie.***)

Frage 3: Wie hoch müssen andernfalls†) die deutschen Eisenzölle in minimo bemessen werden?

Herr Schlumberger: Um eine Zahl zu geben, finde ich, daß ungefähr 15 Prozent richtig wären, was gerade die Differenz ausmacht zwischen der inländischen und der ausländischen Konkurrenz, wie ich Ihnen aus meinem Beispiel zeigte. Diese 15 Prozent würden durch 140 Mark pro Tonne, also 7 Mark pro Zentner, nicht einmal erreicht, ich glaube also, daß 140 Mark pro Tonne oder 7 Mark pro Zentner ein billiger und notwendiger Satz wäre

*) S. 776.

**) Führt Ihre Gegend nach dem Auslande aus?

***) S. 777.

†) Wenn das Ausland und insbesondere Deutschlands große Nachbarstaaten ihre Eisenzölle bestehen lassen.

Digitized by Google

für den Zoll auf Maschinen, wenigstens auf alle Maschinen, deren Fabrikation ich kenne; vielleicht gibt es andere, sehr wohlfeil herzustellende Maschinen, welche mit einem geringen Satz genügend geschützt sind.

Herr Stumm: Die letzte Bemerkung deutet schon darauf hin, daß ein Gewichtszoll von 140 Mark doch für viele Maschinen exorbitant hoch sein würde. Können Sie nicht irgendeinen Vorschlag darüber machen, in welcher Weise man für Maschinen, die überwiegend aus Holz bestehen, oder für Maschinen, die wenig wertvolles Material enthalten, geringere Sätze annehmen sollte?

Herr Schlumberger: Exorbitant wäre der Satz von 7 Mark pro Zentner sogar für landwirtschaftliche Maschinen nicht; vielleicht mehr als ausgleichend.

Herr Stumm: Sie würden also der Ansicht sein, daß diejenigen Maschinen, die überwiegend aus Gußeisen bestehen, ebenfalls einen Zollsatz von 140 Mark pro Tonne haben müssen?

Herr Schlumberger: Von andern Maschinen, die in dem erwähnten Artikel nicht angeführt sind und für welche nach Pos. 15 b. S. ein Zoll von 3 Mark pro Zentner projektiert ist, kann man wohl sagen, daß sie überhaupt schwere Gußstücke enthalten und bei weitem nicht so viel besonders teure Bestandteile enthalten wie z. B. Kämmerei- und Spinnereiapparate.

Digitized by Google

Sechsundvierzigste Vernehmung am 28. und 29. November 1878*)

Sachverständiger: Kommerzienrat Baare, Bochum.

In Abwesenheit des anfangs dienstlich verhinderten Vorsitzenden Dr. Serlo führt v. Schloer anfangs den Vorsitz.

I. Wirtschaftliche Lage der deutschen Eisenindustrie an und für sich und mit Rücksicht auf die Produktionsverhältnisse des Auslandes.

a) Selbstkosten.

Frage 1: Wie stellen sich die Selbstkosten für die wichtigsten Rohmaterialien, Halbfabrikate und Fabrikate Ihrer Werke?

Herr Stumm**): Ich gestatte mir die Bemerkung, daß, wo Tabellen überreicht werden, es immer üblich gewesen ist, daß der Herr Sachverständige bei der Korrektur des stenographischen Berichts genau die Stelle bemerkt, wo die betreffende Tabelle abgedruckt werden soll.

*) S. 779.
**) S. 780.

Digitized by Google

Herr Baare: Die Zusammenstellung ist so übersichtlich, daß sich jeder, der nur einigermaßen Sachkenntnis hat, leicht darin zurecht finden wird.

Herr Baare gibt in einer Tabelle seine Kosten an.

Herr Stumm*): Ich möchte zum besseren Verständnis der Tabellen fragen, ob Sie bei der Aufstellung die Frage 4, betreffend die Verzinsung und Amortisation, besonders berücksichtigt haben?

Herr Baare macht hierüber ausführliche Angaben.

d) Verkaufspreise.**)

Frage 4: Werden verschiedene Preise für In- und Ausländer, für näher und entfernter wohnende, für kleinere und größere Abnehmer gestellt?

Herr Stumm: Ich möchte bei dieser Gelegenheit fragen: von wem stammt die Uebersicht der Exportverkaufspreise aus dem Oberbergamtsbezirke Dortmund, die wir gestern auf unsern Plätzen vorgefunden haben?

Herr Baare: Kürzlich habe ich die eben vorgezeigte Uebersicht dem Oberbergamt in Dortmund eingereicht, aber ich habe nicht gewußt, zu welchem Zweck diese Behörde sie haben wollte.

II. Wirkung der ausländischen Konkurrenz auf dem deutschen Markte.***)

Frage 2: Führt das Ausland erhebliche Quantitäten von Erzeugnissen der Eisenindustrie auf Ihrem Markte ein? In welcher Weise sind Sie selbst an dieser Einfuhr beteiligt?

Herr Stumm: Sie würden zugeben, daß auch für Ihre Fabrikation ein wenn auch geringer Zusatz von englischem

*) S. 782.
**) S. 796.
***) S. 803.

Digitized by Google

Roheisen notwendig oder wenigstens günstig ist, abgesehen von der Preisfrage?

Herr Baare: Darauf antworte ich, daß wir stets eine Quantität von einigen tausend Tonnen englischem Roheisen auf Lager halten als Zusatzeisen, falls Unregelmäßigkeiten bei der eigenen Roheisenerzeugung vorkommen.

Herr Stumm: Wenn Ihr Hochofenbetrieb regelmäßig geht, würden Sie dieselbe Qualität machen wie die des englischen Roheisens?

Herr Baare: Ja, wir können unser Roheisen mit 0,08 Phosphor herstellen, wenn wir 60 Prozent afrikanische und spanische Erze nehmen, und mit noch geringerem Phosphorgehalt, wenn wir noch mehr ausländische Erze nehmen.

Herr Stumm*): Herr Hoesch hat uns mitgeteilt, daß in Deutschland kein verkäufliches Roheisen gemacht würde, aus dem er feine Stahlprodukte ohne Zusatz von englischem Roheisen herstellen könnte.

Herr Baare: Ich erkläre wiederholt, daß wir kein Pfund englisches Roheisen mehr gebrauchen, nur daß ein gewisser Stock nur für den Fall daliegt, wenn uns etwas passiert, d. h. wenn der Gang des Ofens eine Störung erleidet oder eine sonstige Unregelmäßigkeit vorkommt. Nach ihrem Jahresbericht haben sich die Rheinischen Stahlwerke beklagt, daß man in Deutschland kein Bessemerroheisen mache, was um so wunderbarer erscheint, als der jetzige merkantile Leiter der Rheinischen Stahlwerke vier Jahre lang Dirigent auf einem Kruppschen Hochofenwerke am Rhein gewesen ist, welches nur auf Bessemerroheisen geht.

Herr Stumm: Darauf bezieht sich die Bemerkung nicht. Sie verkaufen, soviel ich weiß, kein Bessemerroheisen, und Krupp auch nicht. Es bezog sich die Bemerkung nur auf das käufliche Roheisen.

Herr Baare: Darauf muß ich antworten, daß wir selbst massenhaft deutsches Bessemerroheisen bezogen haben.

---

*) S. 804.

Digitized by Google

Frage 6: Konkurriert das Ausland auf Ihrem gesamten Absatzgebiete oder nur an einzelnen Stellen? Wo befinden sich die Grenzen?

Herr Baare berichtet, die französischen Werke hätten ihm früher im Süden schärfere Konkurrenz gemacht als jetzt. Dagegen sei den Franzosen absolut nicht beizukommen im eigenen Lande, weil sie einen sehr hohen Schutzzoll und einen Nationalhaß gegen die Deutschen hätten.

Herr Stumm: Creuzot hat außerdem noch die titres d'acquits voraus.

Herr Baare: Das ist eine andere Sache, auf die ich später komme. Es macht das beim Stahl nicht so viel aus wie beim Eisen; wir aber empfinden es auch beim Export, weil die französische Konkurrenz durch die Exportbonifikationen unzweifelhaft gestärkt wird.

Herr Stumm: Warum macht es beim Stahl nicht soviel aus wie beim Eisen?

Herr Baare: Ich glaube, bis dahin hat es für uns nicht soviel ausgemacht wie für die Eisenproduzenten, weil nach meinen Erfahrungen auf dem Gebiete, wo uns Frankreich Konkurrenz machen kann, für Stahlschienen, die französischen Preise nicht so niedrig waren als die belgischen. Aber in bezug auf billigere Fabrikate der Eisenhütten und der Eisengießereien, mit denen wir nicht konkurrieren, da ist es erheblich; wir kommen nachher noch darauf.

Frage 9*): Welchen Anteil an der Exportfähigkeit des Auslandes nehmen dessen Exportbonifikationen (acquits à caution)?

Herr Stumm: Sie haben den Umstand, daß Frankreich auf dem auswärtigen Markte geringere Konkurrenz macht als früher, darin gefunden, daß den Franzosen die Engländer und Belgier in der Fabrikation gleichgekommen seien. Die übrigen Sachverständigen hatten den Grund vielmehr darin gesucht,

*) S. 805.

Digitized by Google

daß in Frankreich die Preise augenblicklich so hoch stehen, daß die Franzosen den Export gar nicht brauchen.

Herr Baare: Das ist sehr richtig.

Frage 10: Sind zurzeit vorübergehende Verhältnisse vorhanden, welche die Konkurrenz des Auslandes begünstigen oder erschweren?

Herr Baare berichtet, augenblicklich schwankten die Verkaufspreise für Schienen zwischen 140 und 150 Mark; das seien Preise, die sie haben müßten, wenn sie bestehen sollten.

Herr Stumm: Manchmal auch 160?

Herr Baare: Nein, wenigstens nicht die rheinisch-westfälischen Werke.

Herr Meier: Zu welchem Preise haben Sie Schienen mit der Magdeburg-Halberstädter Eisenbahn kontrahiert?

Herr Baare: Ich habe selbst davon zu liefern, glaube zwischen 142 und 145 Mark, weiß es aber im Augenblick nicht genau. Das letzte Geschäft mit der rheinischen Bahn ist ebenfalls zu 142 Mark abgeschlossen, und bei der letzten Submission der Niederschlesisch-Märkischen Bahn war der Preis meines Wissens 145 Mark.

Herr Stumm: Loko wo?

Herr Baare: Loko Werk in Westfalen, die Frachten hinzugezogen, macht es zirka 165 Mark.

Frage 19*): Welchen Einfluß würde ein Aufschwung im allgemeinen oder in einzelnen Zweigen des deutschen gewerblichen Lebens auf eine Verminderung oder Vermehrung der ausländischen Konkurrenz ausüben?

Herr Stumm: Es wundert mich, daß Sie nicht die Befürchtung hegen, daß Ihre Kohlen und Löhne so hoch gehen werden, daß Sie noch schlechter zu stehen kommen als jetzt.

*) S. 808.

Digitized by Google

Herr Baare: Erlauben Sie, ich habe schon früher gesagt, daß die Kohlenindustrie bei den jetzigen Preisen nicht bestehen kann.

Herr Stumm: So ist die Frage gemeint, wie ich sie gestellt habe.

Herr Baare: Ich habe nicht daran gedacht, aber es liegt auf der Hand, die Kohlenindustrie kann dauernd nicht existieren, wie sie jetzt vegetiert.

III. Die deutsche Eisenindustrie auf auswärtigem Markte und der Einfluß ausländischer Zollsätze.

Frage 6*): Durch welche Maßregeln könnten diese Nachteile**) ausgeglichen werden?

Herr Stumm: Herr Konsul Meier meint, daß, wenn dafür gesorgt wird, daß kein fremdes Eisen hereinkommt, die Zölle überflüssig werden.

Herr Baare: Das ist selbstverständlich.

IV. Maßregeln zur Hebung der deutschen Eisenindustrie.***)

Frage 3: Wie hoch müssen andernfalls†) die deutschen Eisenzölle in minimo bemessen werden?

Herr Baare: Ohne die Zölle, wie sie vor 1873 bestanden, würden wir einen Kampf führen müssen, der zu unserer Vernichtung führen müßte.

Herr Stumm: Sie würden also einen Zoll von 25 Pf. pro Roheisen für genügend halten?

Herr Baare: Nein.

Vorsitzender: Das ist aber der Satz. ††)

---

*) S. 810.

**) Entstanden durch die Ermäßigung bezw. Aufhebung der deutschen Zölle.

***) S. 811.

†) Wenn das Ausland und insbesondere Deutschlands große Nachbarstaaten ihre Eisenzölle bestehen lassen.

††) Wie bis zum Jahre 1873.

Digitized by Google

Herr Baare: Bitte sehr um Entschuldigung. Wenn unsere Roheiseninduſtrie gegen England bestehen soll, so müssen wir 50 Pf. haben. Ich bin auch früher der Meinung gewesen, daß 30 Pf. genügten, aber meine Kalkulation zeigt mir deutlich, daß wir, wenn die Engländer für zirka 50 bis 52 s. ihr Bessemerroheisen herstellen können, unsere Hochöfen ausblasen müssen. Mit einem Worte: es ist nicht die Frage, ob wir 50 Pf. Zoll haben wollen, sondern ob wir arbeiten oder ausblasen sollen.

Herr Stumm: Es ist kein Mißverständnis? Der Herr Sachverständige hat sich nur über den Roheisenzoll später noch besonders aussprechen wollen?

Vorsitzender: Sie haben ursprünglich gesagt: Sie wünschten das Gesetz vom 7. Juli 1873 aufgehoben und die damals bestehenden Zölle wieder eingeführt zu sehen!

Herr Baare: Das bezog sich auf Eisen und Stahl, aber nicht auf Roheisen. Ich bitte den Herrn Vorsitzenden die Notizen in meinem Fragebogen einzusehen, welche hier deutlich zeigen, daß es 50 Pf. pro Zentner sind, welche ich als Roheisenzoll für notwendig halte.

Frage 4: Welche Nachteile und Vorteile würden aus der Wiedereinführung solcher Zollsätze entstehen: a) für die Eisenindustrie selbst, b) für den Handel, die Transportinteressenten und die Konsumenten?

Herr Stumm*): Ich möchte konstatieren, daß ich doch glaube, daß, wenn die Voraussetzung des Herrn Sachverständigen, daß die Eisenindustrie tot sein würde, zutrifft, die Reederei sehr viel mehr englisches Eisen transportieren würde als jetzt an Erzen und deutschen Exportschienen.

Vorsitzender: Die Spekulationen und Hypothesen sind wohl nicht weiter zu erörtern.

*) S. 812.

Digitized by Google

V. Statistik.*)

Frage 1: Sind Einwendungen gegen die Richtigkeit und Zuverlässigkeit der beigefügten statistischen Aufstellungen zu machen, und eventuell welche?

Frage 2: Würden Sie in der Lage sein, dieselben durch anderweitige Mitteilungen in wesentlichen Punkten zu ergänzen?

Vorsitzender**): Seitdem der Zoll aufgehoben ist, erscheinen die Einfuhrquantitäten allerdings unrichtig, weil die Durchfuhrquantitäten darin eingeschlossen sind; ebenso bei den Ausfuhrquantitäten erscheinen die Durchfuhrquantitäten noch einmal. Dagegen würde es ein Hilfsmittel geben, wenn eine Registergebühr eingeführt würde; würden Sie dieselbe für praktisch halten?

Herr Baare: Das bezieht sich auf den Rekognitionsgebühren betreffenden Gesetzentwurf. Ich würde darin wiederum eine starke Belastung unserer Industrie erblicken, falls wider Erwarten die Sätze, welche der Entwurf enthält, bestehen bleiben sollten.

Herr Stumm: Sie würden den Satz für zu hoch halten?

Herr Baare: Ja, ich sehe keinen Grund dafür ein.

Herr Stumm: Wollen Sie nicht noch Ergänzungen zur Statistik geben?

Herr Baare: Ich bin darauf nicht eingerichtet.

Herr Stumm: Würden Sie uns darüber Angaben machen können, welche Kapitalien in der deutschen Eisenindustrie überhaupt angelegt sind? Da Sie der letzte Sachverständige sind und die Frage noch nicht beantwortet ist, wäre es interessant, Mitteilungen darüber zu haben.

Herr Baare macht darüber ausführliche Mitteilungen.

Herr Stumm***): Haben Sie in der erstgenannten Aufstellung die Hufschmiede und Schlosser mit eingerechnet?

Herr Baare: Nein, weder in der ersten, noch in der zweiten Aufstellung kommen diese Arbeiter in Frage.

*) S. 813.
**) S. 814.
***) S. 815.

Digitized by Google

B.

Vernehmungen der Sachverständigen des Bergbaues

B. Fragebogen für Bergbautreibende.

I. Wirtschaftliche Lage.

a) Selbstkosten.

1. Wie hoch sind die Selbstkosten des Eisensteins, der Steinkohlen und Koks auf den Werken Ihres Bezirks?
2. Welchen Anteil daran haben:
   die Löhne der Arbeiter,
   die Zwischentransporte,
   die Bergwerkssteuer und die Abgaben der Knappschaftskassen,
   die allgemeinen Betriebs- und Unterhaltungskosten?
3. Wie berechnen Sie die Amortisation der bestehenden Anlagen, die Verzinsung der Anlagekapitalien, und sind diese Beträge unter Nr. 1 miteingerechnet?
4. Wie liegen die entsprechenden Verhältnisse im Auslande?

b) Löhne.

Hat die Lage der Eisenindustrie Einfluß auf die Höhe der gezahlten Arbeitslöhne gehabt und eventuell welchen?

Digitized by Google

c) Frachten.

1. Wie hoch sind Ihre Frachten nach den Hauptkonsumtionsplätzen der Eisenindustrie?
2. Auf welcher Basis sind die Eisenbahnfrachten für den Bezug Ihrer Materialien und für den Versand Ihrer Produkte konstruiert? Sind besondere Beschwerden dagegen zu erheben?
3. Können die Frachten durch zweckmäßige Lade- und Entladevorrichtungen erheblich verringert werden?
4. Bestehen Differenzialfrachten auf den Absatzwegen der Werke Ihres Bezirks?
5. Bestehen für den Bergbau im Auslande billigere Frachten als in Deutschland und in welcher Weise machen sich dieselben geltend?

d) Verkaufspreise.

1. Welche Verkaufspreise erzielen gegenwärtig Eisenerze sowie Steinkohlen und Koks in Ihrem Distrikte?
2. Welchen Teil von der Gesamtkohlenförderung Ihres Distrikts konsumiert die Eisenindustrie?
3. Welche Veränderungen haben die Preise für Eisenerze, Steinkohlen und Koks seit 1869 erlitten?
4. Welche Preise werden im Auslande für gleichartige Bergwerksprodukte gestellt?

e) Einfluß der Gesetzgebung.

In welcher Weise macht sich die vaterländische Gesetzgebung und Steuerpolitik hinsichtlich der Produktionsbedingungen auf den Werken Ihres Distriktes im Vergleiche zu denen des Auslandes geltend?

II. Wirkung der Konkurrenz der ausländischen Eisenindustrie auf dem deutschen Markte.

1. Wird Ihr Absatzgebiet im Inlande durch die Konkurrenz fremder Erze, Kohlen und Koks oder fremder Erzeugnisse der Eisenindustrie verkleinert oder hinsichtlich der Preise beeinflußt? In welchem Maße ist dies der Fall?

Digitized by Google

2. Wie lagen die Verhältnisse in den Jahren 1869 und 1873?
3. Ist der Bergbau Ihres Distrikts in der Lage, seine Preise noch weiter zu ermäßigen, wenn der Fortbestand der deutschen Eisenindustrie davon abhängig sein würde?
4. Ist das Ausland eher imstande, die Verkaufspreise für Eisenerze, Steinkohlen und Koks zu ermäßigen, und um welchen Betrag?
5. Können die Förderkosten durch Betriebsverbesserungen erheblich ermäßigt werden? Weshalb ist das eventuell bisher nicht geschehen?
6. Ist das im konkurrierenden Auslande in höherem oder geringerem Maße der Fall?
7. Hat die seit 1873 eingetretene Aufhebung der Eisenzölle günstig auf die Selbstkosten der Bergwerksprodukte eingewirkt?

III. Einfluß ausländischer Zollsätze.

Uebt der Zollschutz unserer Nachbarstaaten Einfluß auf die Verteuerung der Rohmaterialien und Löhne sowie überhaupt der Selbstkosten im deutschen Bergbau aus? In welchem Maße ist dies eventuell der Fall?

IV. Maßregeln zur Hebung der deutschen Eisenindustrie.

1. Versprechen Sie sich von der Wiedereinführung von Eisenzöllen einen günstigen Einfluß auf die Entwicklung des Eisenstein- und Kohlenbergbaues in Ihrem Distrikte?
2. Ist das Gedeihen desselben dadurch bedingt?
3. In welcher Höhe würden nach Ihrem Ermessen eventuell die Eisenzölle wieder einzuführen sein?
4. Versprechen Sie sich von andern Maßregeln zu gunsten der Eisenindustrie einen so günstigen Einfluß, daß es der Wiedereinführung der Eisenzölle im Interesse des Bergbaues überhaupt nicht bedarf?

Digitized by Google

Sechzehnte Vernehmung
am 16. November 1878*)

Sachverständiger: Geheimer Kommerzienrat Haniel aus Ruhrort.

Herr Haniel: Meine Familie besitzt zwei eigene Kohlengruben nebst Reederei mit einer Belegschaft von 2200 Arbeitern, außerdem Beteiligungen an den Eisen- und Kohlenwerken des Aktienvereins Gutehoffnungshütte zu Oberhausen und an andern Gruben.

I. Wirtschaftliche Lage.

a) Selbstkosten.

Frage 2**): Welchen Anteil daran haben: die Löhne der Arbeiter, die Zwischentransporte, die Bergwerkssteuer und die Abgaben an die Knappschaftskassen, die allgemeinen Betriebs- und Unterhaltungskosten?

Vorsitzender: Ich bitte die Herren, sich zu äußern, ob noch Zahlen vorgetragen werden sollen.

Herr Haniel***): In den zwei Stunden ist dies nicht möglich.

---

*) S. 277.
**) S. 278.
***) S. 279.

Digitized by Google

Herr Stumm: Ich halte das auch für genügend, ich möchte nur prinzipiell bemerken, daß es bei zwei Stunden nicht absolut verbleiben muß. Wenn der Herr Sachverständige in zwei Stunden nicht fertig wird, so würden wir wohl verpflichtet sein, ihn auch länger zu hören.

Vorsitzender: Ich muß wiederholen: ich fürchte, wenn Sie uns das alles vorlesen, daß wir doch nicht zum Ziele kommen.

Herr Haniel: Ich glaube doch. Ich habe mich sehr kurz gefaßt, es würde nicht kürzer werden, wenn ich mündlich referierte. Ich würde dann vielleicht auch einzelne wichtige Punkte übergehen und letztere vorzutragen, betrachte ich als eine Pflicht.

Herr Stumm: Ich glaube, daß wir allerdings prinzipiell wohl nicht von unserer Geschäftsordnung abgehen dürfen. Der Herr Vorsitzende hat den Herrn Sachverständigen schon darauf aufmerksam gemacht, daß das Verlesen nicht zulässig sei; ich glaube also, daß wir uns an die Geschäftsordnung halten müssen. Dagegen bleibt es ja dem Herrn Sachverständigen ganz unbenommen, so oft er will, in seine schriftlichen Aufzeichnungen hineinzusehen.

Vorsitzender: Deshalb habe ich es mir zu bemerken erlaubt. Ich werde sehen, wohin das führt, um eventuell einen Hemmschuh anzulegen. Wenn wir also die Tabelle gedruckt bekommen, so ist wohl die zweite Frage erledigt.

Herr Stumm: Ich möchte mir noch eine Frage erlauben in bezug auf eine Behauptung, die uns ein früherer Sachverständiger hier gemacht hat. Sie haben eben von den Knappschaftskassen gesprochen. Soweit ich die Prozentsätze im Kopfe behalten habe, ist es ein ziemlich geringer Prozentsatz der Selbstkosten, welcher auf die Knappschaftskasse entfällt. Herr Funcke hat hier deponiert, daß auf der einen Seite eine sehr bedeutende Erhöhung der Selbstkosten sich ergeben würde, wenn die Knappschaftskassen in den Fabriken eingeführt würden, und außerdem, daß man nach Ansicht der dortigen Arbeiter fürchtet, daß eine solche Einrichtung dahin führen würde, daß die Lumpen von den ordentlichen Arbeitern unterstützt würden. Ich

Digitized by Google

möchte fragen: ist das auch die Auffassung Ihrer Arbeiter und namentlich Ihrer Gewerkschaft, daß die Knappschaftskassen einen solchen Einfluß ausüben?

Herr Haniel: Durchaus nicht, im Gegenteil, wir freuen uns, daß wir das schöne Institut haben, und suchen es zu erhalten und auf andere gewerbliche Anlagen zu übertragen.

Herr Stumm: Und Ihre Arbeiter sind damit zufrieden?

Herr Haniel: Sie sind zufrieden.

Herr Stumm: Sie würden also den Wegfall des Knappschaftsinstituts da, wo es besteht, nicht für eine wünschenswerte Ermäßigung Ihrer Selbstkosten halten?

Herr Haniel: Nein, das sind schlechte Ermäßigungen, die würde ich nicht mit Freuden begrüßen können, im Gegenteil.

Frage 4: Wie liegen die entsprechenden Verhältnisse im Auslande?

2. England.

A) Erze.

Herr Haniel berichtet über die Selbstkosten der Materialien Englands und erwähnt, die Abgaben von Erzen an den Grundherren würden dort wahrscheinlich ermäßigt werden.

Herr Stumm*): Würden Sie den Betrag der Royalties, welchen bisher noch kein Sachverständiger anzugeben vermochte, für die verschiedenen Kohlendistrikte anzugeben in der Lage sein?

Herr Haniel: Wenn Sie erlauben, würde ich mir gestatten, hierauf später zurückzukommen.

B) Kohlen und Koks.

Herr Haniel gibt sodann die Preise für Kohlen und Koks in England an.

Herr Haniel: Der Distrikt von Wales (Cardiff, Swansea) hat die billigsten Kohlen des ganzen Landes, dieselben berechnen sich auf 3 s. 6 d bis 4 s. loko Hütte für gesiebte Kohlen. Es kommt dort Frauenarbeit viel in Anwendung.

*) S. 281.

Digitized by Google

Herr Stumm: Wie verhält es sich mit den ausgesiebten feineren Kohlen?

Herr Haniel: Die haben wir eben gehabt.

Herr Stumm*): Sie verstehen unter Kesselkohlen die Staubkohlen?

Herr Haniel: Das sind die schlechteren, die man zum eigenen Kesselverbrauch verwendet.

Herr Stumm: Schlecht ist ein relativer Begriff; Sie meinen unreine Kohlen?

Herr Haniel: Unreine und feinere Kohlen durcheinander, wie die Grubenförderung es gerade mit sich bringt.

Herr Meier: Eine schlechtere Qualität?

Herr Stumm: Gewiß, aber, soweit mein Gedächtnis reicht — es ist sehr schwer, den angeführten Zahlen vollständig zu folgen — haben Sie einen besonderen Preis nicht für die von den gesiebten Kohlen abgesonderten Staubkohlen angegeben?

Herr Haniel: Das, glaube ich, ist schon teilweise geschehen und wird auch noch kommen.

Herr Stumm: Ich bin der Ansicht, daß das Material, welches der Herr Sachverständige vorbringt, das interessanteste ist, was wir bis jetzt bekommen haben, und ich folge seiner Darstellung mit großer Aufmerksamkeit.

Herr Haniel: Ich glaube, meine Herren, ich habe mich nicht kürzer fassen können.

Herr Stumm: Das eine möchte ich konstatieren, daß es fast nur Zahlen sind, die verlesen werden.

Vorsitzender: Auch ich habe noch keine Veranlassung, zu unterbrechen.

3. Belgien.

A) Eisensteine.

Herr Haniel gibt Zahlen an über die Kosten der Eisensteine in Belgien, mit Einschluß der Fracht für verschiedene Entfernungen in deutsche Meilen umgerechnet.

*) S. 282.

Herr Stumm: Die deutsche Meile verstehen Sie zu 7½ km?

Herr Haniel: Ja.

Herr Haniel*): Die Ausgaben bei der Puddel- und Gießereiproduktion für die zu verwendenden Erze stellen sich auf

10,73 Frcs. für Weicheisen,
12,86—21,91 „ „ Starkeisen,
11,50—26,36 „ „ Gießereieisen

pro Tonne Eisen.

Herr Stumm: Pro Tonne Roheisen?

Herr Haniel: Ja.

Herr Stumm: Ist bei den normal arbeitenden deutschen Werken auch der Prozentsatz von Schlacken mitenthalten, oder sind bloß Erze im Möller angenommen?

Herr Haniel: Das hängt von der Qualität des Eisens, welche man erzielen will, ab.

Herr Stumm: Ich meine, sind bei dem Kostenpreise von Roheisen, den Sie angegeben haben, auch Schlacken mitenthalten, oder bloß die Erze?

Herr Haniel: Etwas Schlacken wohl, aber es richtet sich nach der Qualität des Eisens, welches man beabsichtigt zu gießen; jedoch bei weitem nicht in dem hohen Prozentsatze wie in Belgien.

Herr Stumm: Warum werden nicht mehr Schlacken zugesetzt?

Herr Haniel: Schlacke und Schlacke ist verschieden.

Herr Stumm: Warum sollten die deutschen Schlacken schlechter sein als die belgischen?

Herr Haniel: Das kann ich nicht sagen.

Herr Haniel gibt nun den Durchschnittslohn einschließlich der Frauen und Kinder in der belgischen Kohlenindustrie in Zahlen an.

Herr Stumm: Sie haben natürlich hier einfach die Mark zu 1 Frcs. 25 Cts. gerechnet, in dem Verhältnis von acht zu zehn Groschen?

*) S. 288.

Digitized by Google

Herr Haniel: Wie 8 zu 10 Groschen.

Vorsitzender: Sie haben uns vorhin mitgeteilt, daß die Franzosen selbst in ausreichender Menge vorzügliche Kohlen hätten?

Herr Haniel: In ausreichender Menge wohl nicht, weil Frankreich viele Kohlen importiert — ich meine, daß ich das Wort „ausreichend" nicht gebraucht habe.

Herr Stumm: Würde das nicht vielleicht so gemeint sein, daß die vorhandenen Kohlen für die französischen Werke ausreichend vorhanden sind; denn den französischen Werken kann es, abgesehen vom Kohlenzoll, ja wohl gleichgiltig sein, ob Saarbrücken in Frankreich liegt oder in Deutschland?

Vorsitzender: Nein, es sind die französischen Kohlen gemeint, ich bitte, das nochmals zu wiederholen.

Herr Stumm*): Es ist uns mitgeteilt worden, daß Longwy fast ausschließlich westfälische Koks bezieht.

Herr Haniel: Es kann sein, daß, da wir ja auch Probekoks geliefert haben, jene Versuche zu Abschlüssen mit Longwy geführt haben.

Herr Stumm: Longwy und Luxemburg liegen dicht nebeneinander?

Herr Haniel: Ja, aber es kommt für Frankreich hinzu der Einfuhrzoll von 1 Frc. 20 Cts.

Herr Stumm: Ich habe 1 Frc. 50 Cts. im Kopfe.

Herr Haniel: Es kommt noch ein kleiner Zuschlag für die Statistik hinzu, so daß die bezüglichen Kosten im ganzen auf 1,14 Mark = 1,425 Frcs. sich berechnen.

b) Löhne.

Frage 1: Hat die Lage der Eisenindustrie Einfluß auf die Höhe der gezahlten Arbeiterlöhne gehabt, und eventuell welchen?

Herr Haniel gibt die Zahlen des Durchschnittsverdienstes deutscher Bergarbeiter in den Jahren 1869 bis 1878 an.

*) S. 284.

Digitized by Google

Herr Stumm: Die jugendlichen Arbeiter sind nicht dabei eingeschlossen?

Herr Haniel: Ja, die sind eingeschlossen.

c) Frachten.

Frage 2*): Auf welcher Basis sind die Eisenbahnfrachten für den Bezug Ihrer Materialien und für den Versand Ihrer Produkte konstruiert? Sind besondere Beschwerden dagegen zu erheben?

Herr Haniel führt aus, daß die Eisenbahnfrachten sich zusammensetzen aus der nach der Fahrtlänge sich richtenden Fracht, der Expeditionsgebühr und den Nebengebühren. Sodann gibt er in einer Tabelle die Expeditionsgebühren mit Rücksicht auf die Kilometerzahl der Entfernung an.

Herr Stumm: Auf welche Bahnen beziehen sich diese Angaben?

Herr Haniel: Auf die Köln-Mindener, auf die Bergisch-Märkische und die Rheinische Bahn.

Herr Stumm: Haben diese Bahnen ihren Kohlentarif unter den Silberpfennig heruntergesetzt als Streckensatz?

Herr Haniel: Es ist ungefähr ein Pfennig, aber darauf komme ich später noch zurück.

Herr Meier: Wir bekommen die deutschen Kohlen in Antwerpen für unsere Dampfschiffe billiger geliefert als die belgische Kohle.

Herr Stumm**): Weil sie am Ursprungsort billiger ist?

Herr Haniel: Aber für Bahntransporte nach Kilometer berechnet, halte ich es nicht für wahrscheinlich.

Frage 4: Bestehen Differentialfrachten auf den Absatzwegen der Werke Ihres Bezirkes?

Herr Haniel gibt Frachtsätze für Brückenmaterial aus Frankreich von Herbesthal nach Bromberg und von Oberhausen nach Brom-

*) S. 285.

**) S. 286.

Digitized by Google

berg an und erklärt, daß der Frachtsatz für das deutsche Fabrikat bei kürzerer Entfernung teurer sei als für das fremde Erzeugnis.

Herr Stumm: Gehen diese Sendungen nicht über Oberhausen?

Herr Haniel: Die Transporte von Oberhausen nach Bromberg und von Herbesthal nach Bromberg passieren teilweise verschiedene Linien.

Herr Stumm: Bezieht sich dieser Satz auf eine bestimmte Linie, und welches ist die Linie?

Herr Haniel: In Herbesthal schließt sich die Rheinische Bahn an, dieselbe steht im Verband mit den andern Bahnen.

Herr Stumm: Sie wissen nicht, welche Route sie nehmen?

Herr Haniel: Das ist mir für diesen Spezialfall augenblicklich nicht bekannt.

Herr Stumm: Ich komme auf meine alte Frage zurück: wie stellt sich der Tarif von Ihren Gruben nach Bremen und Hamburg, von dem Sie gesprochen haben, nach Abzug der Expeditionsgebühr für den Streckensatz?

Herr Haniel: Ganz genau kann ich dies nicht angeben, aber ich glaube, daß sich solche etwas unter einem Silberpfennig pro Zentner und Meile — nach Abzug der Expeditionsgebühr — kalkuliert.

Frage 5: Bestehen für den Bergbau im Auslande billigere Frachten als in Deutschland, und in welcher Weise machen sich dieselben geltend?

2. England.

Herr Stumm*): Können Sie uns die Fracht von Sheffield nach Hull pro Tonne angeben?

Herr Haniel: Nein, das kann ich nicht.

Herr Stumm: Ich habe die Frage gestellt, weil einer der Herren Sachverständigen eine Angabe gemacht hat, die ich nicht für richtig halte.

*) S. 288.

Digitized by Google

d) Verkaufspreise.

Frage 1: Welche Verkaufspreise erzielen gegenwärtig Eisenerze sowie Steinkohlen und Koks in Ihrem Distrikte?

Herr Haniel gibt die Preise für Roteisenstein von der Lahn und von der Dill loko Versandstation auf 9 bis 10 und 8 bis 10 Mark an, wobei 40 Pf. auf ein Prozent mehr oder weniger gerechnet ist.

Herr Stumm: Aus diesen Angaben würde man vielleicht schließen wollen, daß diese 10 Mark den Durchschnittspreis des nassauischen Erzes repräsentieren. Aber diese Preisangabe bezieht sich ausdrücklich auf ein Ausbringen von 45 bis 50 Prozent, und da möchte ich fragen: halten Sie das Ausbringen des nassauischen Steins im Durchschnitt für ein höheres als 45 Prozent?

Herr Haniel: Nein, im Durchschnitt nicht.

II. Wirkung der Konkurrenz der ausländischen Eisenindustrie auf dem deutschen Markte.*)

Frage 1: Wird Ihr Absatzgebiet im Inlande durch die Konkurrenz fremder Erze, Kohlen und Koks oder fremder Erzeugnisse der Eisenindustrie verkleinert oder hinsichtlich der Preise beeinflußt? In welchem Maße ist dies der Fall?

Frage 2: Wie lagen diese Verhältnisse in den Jahren 1869 und 1873?

Herr Haniel spricht vom Rückgang der englischen Ausfuhr nach den Vereinigten Staaten seit 1872 infolge des dortigen hohen Schutzzolles.

Herr Meier: Er bestand schon 1872.

Herr Stumm**): Ich muß bemerken, daß hier doch vielleicht ein Mißverständnis vorliegt. Der Herr Sachverständige meinte, infolge der hohen Zölle hat sich in Amerika die

*) S. 291.

**) S. 292.

Digitized by Google

Industrie entwickelt, und diese habe dann England zurückgeworfen. Daß an demselben Tage, wo der Zoll eingeführt wird, die Industrie noch nicht da ist, ist ganz natürlich. Also er glaubt, daß die Einwirkung der durch den Zollschutz hervorgerufenen Industrie nicht an demselben Tage erfolgt sei, ja nicht einmal rasch erfolgen konnte, sondern daß Jahre dazu nötig waren, um in Amerika die Folgen dieses Schutzes für die Konkurrenzfähigkeit der Industrie hervorzurufen?

Herr Haniel: Ich halte dies auch für richtig.

Vorsitzender: Ich bitte den Herrn Konsul Meier, nochmals seine Bemerkung zu machen.

Herr Meier: Ich will nur einfach konstatieren, daß im Jahre 1877 und schon 1872 ganz genau dieselben Zölle auf Eisen bestanden haben, wie sie jetzt sind.

Herr Stumm: Da meine Bemerkung von den Stenographen bereits aufgenommen ist, so brauche ich sie wohl nicht zu wiederholen.

Vorsitzender: Ich habe zu konstatieren, daß Herr Meier der Ansicht ist, daß der Zoll, wie er jetzt ist, bereits im Jahre 1872 gegolten hat, während Herr Geheimrat Stumm ausführte, daß bei Einführung des Zolles die Einfuhr von England nicht plötzlich hat aufgehoben werden können.

Frage 3: Ist der Bergbau Ihres Distrikts in der Lage, seine Preise noch weiter zu ermäßigen, wenn der Fortbestand der deutschen Eisenindustrie davon abhängig sein würde?

Herr Stumm: Ist der Bergbau in der Lage, die Preise noch weiter zu ermäßigen?

Herr Haniel: Nein, die Ermäßigung könnte ja doch im wesentlichen nur durch die Löhne geschehen.

Zur Illustration der in den Bergbaubezirken Rheinland-Westfalens herrschenden Notlage gestatte ich mir einen Nachweis über Kommunalsteuer, Armenlasten und Subhastationen des Bürgermeisters Schwartz zu Oberhausen und einen kurzen Extrakt aus dem Jahresbericht der Handelskammer in Bochum pro 1877 zur Verlesung zu bringen und Ihrer Prüfung ergebenst zu unterbreiten.

Digitized by Google

Herr Stumm: Die Tabelle über die Steuern würde wohl abgedruckt werden können.

Frage 4*): Ist das Ausland eher imstande, die Verkaufspreise für Eisenerze, Steinkohlen und Koks zu ermäßigen, und um welchen Betrag?

Herr Haniel gibt an, die englische Royalty sei höher als die preußischen Staatssteuern.

Herr Stumm: Sie sagten mir vorher, die Beantwortung meiner Frage, wieviel Abgaben auf dem Zentner Steinkohlen lasten, käme später?

Herr Haniel: Das ist wahr. Wegen der Steinkohlen habe ich keinen bestimmten Aufschluß bekommen.

Herr Stumm: Glauben Sie nicht, daß die Steinkohlen in Frankreich, namentlich in Anzin und St. Etienne, noch erheblich heruntergehen können?

Herr Haniel: Das kann ich nicht annehmen, weil auch in Frankreich die Verhältnisse nicht gerade günstig liegen.

Frage 7**): Hat die seit 1873 eingetretene Aufhebung der Eisenzölle günstig auf die Selbstkosten der Bergwerksprodukte eingewirkt?

Herr Stumm: Ich möchte fragen, ob Sie vielleicht eine Berechnung vorlegen können, in welcher Weise die Ausgaben der Gruben nach Prozenten durch die ermäßigten Eisenpreise seit 1873 billiger geworden sind, also namentlich für Grubenschienen und die andern Eisensorten?

(Wird verneint.)

Das können Sie auch nicht überschlagen?

Herr Haniel: Auch nicht überschlagen; ich möchte nicht gern unrichtige Zahlen angeben, jedoch ist die hierdurch erzielte Ermäßigung nicht bedeutend.

*) S. 293.

**) S. 294.

Digitized by Google

Fünfunddreißigste Vernehmung am 25. November 1878*)

Sachverständiger: Bergrat Scherbening aus Lipine in Oberschlesien.

I. Wirtschaftliche Lage.

a) Selbstkosten.

Frage 1: Wie hoch sind die Selbstkosten des Eisensteins, der Steinkohlen und Koks auf den Werken Ihres Bezirks?

Herr Scherbening gibt die Selbstkosten der verschiedenen Erze nach dem Zentner an.

Herr Meier: Ist das alles pro Zentner?

Herr Stumm: In Schlesien rechnet man allgemein nach Zentnern.

Herr Scherbening berichtet, daß in Schlesien Toneisenstein, Spateisenstein, Roteisenstein und Magneteisenstein verhüttet würden.

Herr Stumm: Welches Ausbringen haben die Erze, die Sie genannt haben?

Herr Scherbening: Das durchschnittliche Ausbringen beträgt etwa 31 Prozent der Gesamtbeschickung; Brauneisensteine werden etwa mit 26 und 27 Prozent ausgebracht.

*) S. 625.

Digitized by Google

Herr Stumm: Im Hochofen?

Herr Scherbening: Ja.

Herr Scherbening*) berichtet über Kokspreise der verschiedenen Hütten in Oberschlesien und bemerkt: Der billigste Satz, der vom nächsten Jahre Platz greifen wird, dürfte doch nicht unter 48 Pf. loko Werk herab gehen.

Herr Stumm: Loko Eisenwerk oder loko Koksanlage?

Herr Scherbening: Loko Eisenwerk.

Herr Scherbening gibt über die Selbstkosten von Koks, die aus Stückkohlen in Meilern gemacht werden, an, daß der Preis dafür kaum höher als 54 Pf. zu stehen komme.

Herr Stumm: Da würde also der Koks, der aus Stückkohlen in Meilern dargestellt ist, unter günstigen Verhältnissen nicht teurer kommen wie Koks, die aus fettem Gries erzeugt werden?

Herr Scherbening: Gewöhnlich ist der doch teurer, aber besonders die Königshütte hat die Produktion von Koks dann bevorzugt, wenn sie nicht genügenden Absatz ihrer Stückkohlen hatte.

Herr Stumm: Sie selbst stellen keinen Stückkohlenkoks dar?

Vorsitzender: Aber Sie fabrizieren Koks aus kleinen Kohlen in Apoltschen Oefen?

Herr Scherbening: Ja. Alle diese Selbstkosten sind, außer wo ich es speziell angegeben habe, ohne Amortisation berechnet.

Herr Stumm: Welches Ausbringen aus den Kohlen legen Sie dieser Selbstkostenberechnung zu grunde?

Herr Scherbening: Das variiert etwas über und unter 60 Prozent.

Herr Stumm: Bei Gries! Wie hoch ist bei Stückkohle das Ausbringen?

Herr Scherbening: Bei besserer Kohle etwa 50 bis 55 Prozent.

---

*) S. 626.

Digitized by Google

Herr Stumm: Aufbereitung der Kohle findet nirgends statt?

Herr Scherbening: Separation mit der Hand.

Herr Stumm: Wie hoch ist der Aschegehalt der Koks, die Sie produzieren?

Herr Scherbening: Der Aschegehalt unserer Koks beträgt etwa 7 Prozent, die Koks von Zabrze haben etwa 9 Prozent.

Frage 2: Welchen Anteil daran haben: die Löhne der Arbeiter, die Zwischentransporte, die Bergwerkssteuer und die Abgaben an die Knappschaftskassen, die allgemeinen Betriebs- und Unterhaltungskosten?

Herr Scherbening berichtet über die Kosten bei der Gewinnung der Eisenerze und bemerkt: Für die Spateisensteine, die aus dem Auslande importiert werden, ist das Verhältnis schwer genau zu bestimmen, jedoch kommt der bei weitem größte Teil auf die Transportkosten, so daß man wohl mit ziemlicher Sicherheit sagen kann: 90 Prozent sind Transportkosten.

Herr Stumm: Diese Eisensteine werden ja wohl zum Teil in der Weise gewonnen, daß einfach alte Halden in die Waggons geladen werden?

Herr Scherbening erwidert, daß dies an günstig gelegenen Punkten der Fall sei.

Frage 3*): Wie berechnen Sie die Amortisation der bestehenden Anlagen, die Verzinsung der Anlagekapitalien, und sind diese Beträge unter Nr. 1 mit eingerechnet?

Herr Scherbening berichtet, daß in letzter Zeit in Schlesien wenig oder nichts zur Amortisation übrig gewesen sei. Wenn man eine angemessene Amortisationsrate zu den Selbstkosten hinzurechne, so ergebe sich in den allermeisten Fällen ein Verlust.

*) S. 627.

Digitized by Google

Herr Stumm: Für ganz Oberschlesien?

Herr Scherbening: Für diese 75 Prozent, die da in Rechnung gezogen worden sind.

Frage 4: Wie liegen die entsprechenden Verhältnisse im Auslande?

Herr Scherbening: Die Kosten der Verzollung für ausländische Kohlen betragen einschließlich der Nebenkosten je nach der Größe der einzelnen Transporte 4½ bis 4⅔ Kopeken pro Korzec. Dies entspricht annähernd 5 Pf. pro Zentner.

Vorsitzender: Der offizielle Satz ist ja ½ Kopeke pro Pud.

(Zustimmung.)

Das würde pro Zentner 1½ Kopeke sein, 1 Kopeke ist ungefähr gleich 3½ Pf.

Herr Stumm: Wir brauchen nicht weiter umzurechnen, denn Kopeke pro Pud entspricht fast genau Silbergroschen pro Zentner.

b) Löhne.

Frage 1: Hat die Lage der Eisenindustrie Einfluß auf die Höhe der gezahlten Arbeitslöhne gehabt und eventuell welchen?

Herr Scherbening: Bei den Eisenerzen sind die Lohnsätze fast auf die Hälfte der Beträge zurückgegangen, die sie im Jahre 1873 gehabt haben. Heute werden die Häuerlöhne der hauptsächlichsten Eisenförderungen bei Tarnowitz 1,6 bis 1,7 Mark pro Schicht betragen.

Herr Stumm: Für die Schicht von wieviel Stunden?

Herr Scherbening: Es ist üblich, daß eine Normalleistung für die Schicht gilt und dementsprechend eine Arbeitsschicht von sieben Stunden effektiver Arbeitszeit geleistet wird. Nun verdienen die Leute dadurch mehr, daß sie zeitweilig mehr als eine Schicht verfahren.

Herr Stumm: Wieviel Schichten verfahren Sie durchschnittlich pro Woche?

Digitized by Google

Herr Scherbening berichtet, das sei bei den Eisenerz-, Kohlen- und Zinkbergleuten verschieden,*) jedenfalls betrage der durchschnittliche Tagesverdienst höchstens 2 Mark.

Herr Stumm: Wie standen dem gegenüber die Löhne im Jahre 1869?

Herr Scherbening: Im Jahre 1869 haben wir etwa dieselbe Höhe gehabt wie jetzt.

c) Frachten.

Frage 1: Wie hoch sind Ihre Frachten nach den Hauptkonsumtionsplätzen der Eisenindustrie?

Herr Scherbening sagt erklärend, er verstehe unter Hauptkonsumtionsplätzen hier die Hütten. Die durchschnittliche Entfernung nach denselben betrage etwa 1½ bis 2 Meilen.

Herr Stumm: Und für die Erze?

Herr Scherbening: Das trifft lediglich für die Erze zu.

Frage 5: Bestehen für den Bergbau im Auslande billigere Frachten als in Deutschland, und in welcher Weise machen sich dieselben geltend?

Herr Scherbening: Im Ausland kommen nur die Frachten Oesterreichs in betracht, und die sind nicht niedriger als bei uns.

Herr Stumm: Sie konkurrieren doch mit englischen Kohlen?

Vorsitzender: Im Hüttenbezirk aber nicht.

Herr Stumm: Die Frage ist doch ziemlich allgemein gestellt!

Vorsitzender: Sie haben wohl nur vom Hüttenbezirk selbst gesprochen?

*) S. 628.

Digitized by Google

Herr Scherbening: Mit den englischen Kohlen konkurrieren wir allerdings, und zwar nach den Ostseeprovinzen sehr stark. In dieser Richtung stellt sich der Frachtsatz der oberschlesischen Bahn auf 0,85 Pf. pro Zentner und Meile. Die Ermäßigung womöglich auf ½ Pf. ist schon lange der sehnlichste Wunsch der Kohlengrubenbesitzer gewesen, bis jetzt aber noch erfolglos geblieben.

Herr Stumm: Sie konkurrieren aber in Berlin auch mit westfälischer Kohle. Wie ist da das Verhältnis zwischen den Frachtsätzen Ihrer und der westfälischen Kohle? Sind die Ihrigen auf einem niedrigeren oder höheren Fuße konstruiert wie die westfälischen?

Herr Scherbening: Ich glaube, sie sind neuerdings etwas niedriger geworden.

Herr Stumm: Sie schicken die Kohlen auf dem Wasserwege nach Berlin?

Herr Scherbening*): So gut wie nichts, der Transport auf der Oder ist so unsicher, daß er nicht in betracht kommt.

Herr Stumm: Ich habe von Herrn Ravené gehört, daß er Eisen aus den schlesischen Distrikten hauptsächlich auf dem Wasserwege bezieht.

Herr Scherbening: Ja. Volle Kahnladungen können nur mit dem ersten Frühjahrswasser schwimmen.

d) Verkaufspreise

Frage 2: Welchen Teil von der Gesamtkohlenförderung Ihres Distriktes konsumiert die Eisenindustrie?

Herr Scherbening: Im letzten Jahre sind es etwa 18½ Prozent gewesen.

---

*) S. 629.

Digitized by Google

Herr Stumm: Von Ihrer speziellen Grube oder vom ganzen Distrikt?

Herr Scherbening: Vom ganzen Distrikt.

Herr Scherbening berichtet, daß 1869 die Puddelwerke noch überwiegend mit Stückkohle gearbeitet hätten, während zur Zeit kein einziges Puddelwerk bestehen könne, das Stückkohle verwenden wolle.

Herr Stumm: Sie haben doch auf diese Weise die Staubkohle nutzbar machen können, die Sie sonst auf die Halde geworfen haben würden?

Herr Scherbening: Das ist hin und wieder der Fall gewesen; in neuerer Zeit findet aber die Staubkohle ziemlich vollständig Verwendung.

Herr Stumm: Unterhalb welcher Korngröße ist die Staubkohle gerechnet?

Herr Scherbening: Das variiert auch etwas; normal ist es etwa unter 4 bis 5 mm, aber wenn Absatz für die nächst größere Kornsorte nicht vorhanden ist, wirft fast jede Grube die nächste Kornsorte mit darunter.

Frage 4: Welche Preise werden im Auslande für gleichartige Bergwerksprodukte gestellt?

Herr Stumm: Würden Sie nicht vielleicht über England Mitteilungen machen wollen?

Herr Scherbening: Ich könnte höchstens Notizen bringen, die ich selbst gelesen habe, aber die ich nicht selbst in Erfahrung gebracht.

Herr Stumm: Ueber böhmische Kohle vielleicht?

Herr Scherbening: Die konkurriert mit uns nur in Berlin; ich glaube, daß Sie hier auch sicherere Auskunft erhalten werden als von mir.

Digitized by Google

II. Wirkung der Konkurrenz der ausländischen Eisenindustrie auf dem deutschen Markte.*)

Frage 1: Wird Ihr Absatzgebiet im Inlande durch die Konkurrenz fremder Erze, Kohlen und Koks oder fremder Erzeugnisse der Eisenindustrie verkleinert oder hinsichtlich der Preise beeinflußt? In welchem Maße ist dies der Fall?

Herr Stumm: Ich wollte noch darauf aufmerksam machen, daß die Frage sich darauf richtet, in welcher Weise Ihre Preise für Kohlen und dergleichen durch die Konkurrenz des Auslandes indirekt beeinflußt sind?

Herr Scherbening: Bei dem verhältnismäßig niedrigen Prozentsatz, den die Eisenindustrie überhaupt an Kohlen absorbiert, glaube ich, daß die übrige industrielle Geschäftslage weit ungünstiger auf die Preise eingewirkt hat; immerhin hat die Einbuße, welche die Eisenindustrie erfahren, auch darauf reagiert; ich führte schon an, daß gerade der abnehmende Konsum der Eisenwerke an Stückkohlen den Preis der letzteren herabgemindert hat; dies ist natürlich auf die ungünstige Lage der Eisenindustrie zurückzuführen; denn man würde nicht so ängstlich bemüht gewesen sein, die schlechteren Kohlensorten zu verwenden, wenn nicht die äußerste Not dazu gezwungen hätte.

Herr Stumm: Es würde immerhin ein technischer Fortschritt sein.

Herr Scherbening: Ganz gewiß.

Frage 2: Wie lagen diese Verhältnisse in den Jahren 1869 und 1873?

Herr Stumm: Sie haben vorhin die verschiedenen Prozentzahlen, welche die Eisenindustrie von der Gesamtkohlenförderung in den einzelnen Jahren gebraucht hat, vorgeführt; Sie haben für 1869, soviel ich mich erinnere, einen höheren

*) S. 630.

Digitized by Google

Prozentsatz angegeben als jetzt. Liegt das in der verminderten Produktion der Eisenindustrie oder in der vermehrten Produktion der Kohlen?

Herr Scherbening: In der vermehrten Produktion der Kohlen. Es betrug die Gesamtmenge der im Jahre 1869 geförderten Kohlen 111 Millionen Zentner, während 1876 168 Millionen, 1877 162 Millionen Zentner gefördert sind.

Herr Stumm: Welchen Teil der Eisenindustrie haben Sie bei der Prozentzahl berücksichtigt? Haben Sie auch die Maschinenfabriken und kleineren Gießereien in Berechnung gezogen?

Herr Scherbening: Die fallen bezüglich der Kohlenkonsumtion in Oberschlesien nicht ins Gewicht.

Herr Stumm: Sie haben also bei dem Prozentsatz die Hüttenwerke Oberschlesiens allein berücksichtigt?

Herr Scherbening: Ja.

IV. Maßregeln zur Hebung der deutschen Eisenindustrie.*)

Frage 4: Versprechen Sie sich von andern Maßregeln zu gunsten der Eisenindustrie einen so günstigen Einfluß, daß es der Wiedereinführung der Eisenzölle im Interesse des Bergbaues überhaupt nicht bedarf?

Herr Stumm: Ich möchte eine ganz neue Frage an den Herrn Sachverständigen richten, die allerdings nicht im **) Fragebogen enthalten ist. Sie haben gesagt, daß Sie Zinkindustrie treiben, und ich möchte wissen, ob die Frage der Eisenzölle auch indirekt mit dem Wohl und Wehe der Zinkindustrie verbunden ist, resp. ob Sie durch die Erhöhung der Eisenpreise eine Verschlechterung oder Verbesserung im Zinkgeschäft spüren würden?

*) S. 631.
**) S 632.

Digitized by Google

Herr Scherbening: Ich glaube, daß ein großer Konsum auch für Zink eintreten würde, wenn das Eisengeschäft ein flotteres wäre. Wir sind mit unserm Zink zum größten Teil auf den Export angewiesen, und darum ist dieser Zweig der oberschlesischen Montanindustrie nicht direkt in Beziehung zu den Eisenzöllen zu bringen, sonach von der Entwicklung der Eisenindustrie unabhängig. Immerhin wird es für die Zinkindustrie kein Nachteil sein, wenn die Eisenindustrie sich wesentlich heben sollte. Ich setze allerdings voraus, daß gegenüber einem Zoll, der von deutscher Seite festgesetzt würde, nicht noch Repressalien gegenüber unserm Zinkexport ergriffen würden. Wäre letzteres zu fürchten, so würde damit der Zinkindustrie allerdings ein schwerer Schaden erwachsen.

Herr Stumm: Besteht nicht mit Ausnahme von England in allen Nachbarstaaten ein Zoll für Ihr Zink?

Herr Scherbening: Der Zinkexport nach Rußland ist mit einem bedeutenden Zoll belastet, demungeachtet, und obgleich die russische Rohzinkproduktion eine beträchtliche Höhe erreicht hat, exportieren wir doch Zinkbleche nach Rußland; im letzten Jahre sind allein von der schlesischen Aktiengesellschaft für Bergbau und Zinkhüttenbetrieb etwa 40 000 Zentner dorthin abgesetzt.

Herr Stumm: Konkurriert auf dem inländischen Markt nicht Ihr Zinkblech beispielsweise mit verzinktem Eisenblech oder mit Weißblech oder ähnlichen Produkten der Eisenindustrie?

Herr Scherbening: Mit Weißblech sogar sehr scharf.

Digitized by Google

C.

Vernehmungen der Verbraucher von Eisen und Eisenfabrikaten

C. Fragebogen für Konsumenten von Eisen und Eisenfabrikaten.

1. Welche Preise bezahlt man im Inlande gegenwärtig für die wichtigsten Erzeugnisse der Eisenindustrie, welche Sie verwenden?
2. Welche Veränderungen haben die Preise seit 1869 in den einzelnen Jahren bis jetzt erlitten?
3. Wie stellen sich die Preise für entsprechendes ausländisches Fabrikat in deutschen Häfen und am Konsumtionsorte?
4. Vermag die deutsche Eisenindustrie Ihnen das Ausland für alle Zweige seiner Erzeugnisse in Qualität und Quantität zu ersetzen?
5. Verwenden Sie ausländische Fabrikate oder nicht? Aus welchen Gründen?
6. In welcher Weise ist die Ermäßigung respektive Aufhebung der deutschen Eisenzölle seit 1873 nachteilig oder vorteilhaft für Sie gewesen? Hat besonders das Gesetz vom 7. Juli 1873 einen Einfluß auf die Preise von Eisen und Eisenfabrikaten ausgeübt und eventuell welchen?
7. Findet bei Lieferungen eine Begünstigung der inländischen Eisenindustrie statt?
8. In welcher Weise würde sich die Konkurrenz des Auslandes geltend machen, wenn solche Begünstigungen in Wegfall kommen?
9. Würde die Wiedereinführung von Zöllen für die Produkte der deutschen Eisenindustrie Nachteile für Sie herbeiführen und in welchem Maße?
10. Welche Zollsätze halten Sie eventuell ohne wesentliche Schädigung Ihrer Interessen für zulässig?

Digitized by Google

Zehnte Vernehmung
am 12. November 1878*)

Sachverständiger: Eisenbahndirektor Büchtemann aus Berlin.

Vorsitzender: Ich ersuche den Herrn Sachverständigen, Eisenbahndirektor Büchtemann, von der Potsdam-Magdeburger Eisenbahn, uns betreffs der Konsumtion von Eisenartikeln bei den Eisenbahnen Auskunft zu erteilen. Es handelt sich heute um den Fragebogen C, Fragebogen für Konsumenten von Eisen und Eisenfabrikaten, der Ihnen zugeschickt worden ist, um sich zu orientieren, welche Fragen vorgelegt werden sollen.

Frage 1: Welche Preise bezahlt man im Inlande gegenwärtig für die wichtigsten Erzeugnisse der Eisenindustrie, welche Sie verwenden?

Herr Büchtemann berichtet, daß früher eine Vereinigung für Schienen unter den deutschen Werken bestanden habe. Seit den letzten Jahren sei die Vereinigung wieder tätig, obgleich sie nicht alle Werke zu umfassen scheine.

Herr Stumm**): Ich möchte die letzte Angabe klarstellen. Sie haben dieselbe eigentlich schon selbst modifiziert, denn für den Charakter dieser Vereinigung kommt wesentlich

*) S. 178.
**) S. 174.

Digitized by Google

in betracht, daß beispielsweise die Saarwerke zu derselben weder gehören noch gehört haben. Dieselbe umfaßt also nicht alle deutschen Werke, wie es nach der Bezeichnung „Koalition" den Anschein haben könnte.

Herr Schloer gibt an, daß im Jahre 1864 eine Koalition bestanden habe, die sich auf 17 Schienenwerke in Deutschland erstreckt habe.

Herr Stumm: Es handelt sich also um eine Anzahl Werke, welche geographisch sich in einer ähnlichen Lage befinden, die sich zu gemeinschaftlichen Geschäften verbunden haben, nicht aber um eine Koalition, die sämtliche deutsche Werke umfaßte.

Herr v. Schloer: Meines Wissens umfaßt die Koalition weder die Kruppschen Werke noch auch das süddeutsche Schienenwerk.

Herr Stumm: Bezüglich Krupps habe ich gehört, Krupp sei augenblicklich in der Vereinigung, ich will lieber sagen Vereinigung als Koalition; denn unter Koalition müßte man alle Werke Deutschlands verstehen, während es sich doch hier nur um eine Vereinigung eines Teiles dieser Werke ad hoc handelt. Wir unserseits sind durchaus nicht an dieser Vereinigung beteiligt. Der Fall natürlich kann vorkommen, daß man sich zeitweise mit andern Werken verständigt, um ein größeres Geschäft gemeinschaftlich zu übernehmen, aber ich erkläre ausdrücklich, daß meines Wissens in Lothringen und an der Saar nicht ein einziges Werk an dieser Koalition dauernd beteiligt ist.

Herr Büchtemann: Für Rheinland und Westfalen glaube ich, daß sie mehr als die Hälfte aller dort bestehenden Werke umfaßt; es werden nur wenige dortige Werke ausgenommen sein. In bezug auf die Beteiligung der übrigen Reviere bin ich nicht orientiert.

Herr Stumm: Bei Rheinland und Westfalen nehmen Sie die Saargegend aus?

Herr Büchtemann erklärt, daß er nur den Niederrhein damit meine.

Digitized by Google

Herr Stumm*): Ist Ihnen nicht die Tatsache bekannt, daß die Pfälzische Ludwigsbahn und auch die Berlin-Anhalter Bahn bei nur weniger niedrigeren Preisen mit Ausländern abgeschlossen haben?

Herr Büchtemann: Das ist mir nicht bekannt.

Herr Büchtemann berichtet über deutsche und ausländische Fabrikation von Stahlschienen. Die deutschen Stahlschienen, die erst seit den letzten Jahren seit 1870 verlegt würden, hätten zu Anfang ein sehr zweifelhaftes Resultat ergeben.

Herr Stumm: Jedenfalls übernahmen die Belgier und Engländer auch die zehnjährige Garantie?

Herr Büchtemann: Dieselben haben sich gänzlich unseren Bedingungen unterworfen.

Herr Büchtemann**): Wir haben im vorigen Jahre für Tenderpersonenzugmaschinen etwas weniger als 10000 Tlr. pro Stück gegeben und sie von Borsig bezogen. In diesem Jahre wollten wir noch einige gleiche Maschinen von Borsig kaufen, welcher uns jetzt 12000 Tlr. pro Stück abgefordert hat.

Herr Stumm***): Würden Sie nicht dem Uebelstande dadurch entgehen, wenn Sie mit Ihren Aufträgen in das Ausland gingen? Würde beispielsweise der Aufschlag von 6000 Mark, den Borsig auf seine Lokomotive verlangt hat, auch festgehalten werden können gegen Sigl oder andere ausländische Konkurrenten?

Herr Büchtemann: Des Auslandes?

Herr Stumm: Ja.

Herr Büchtemann: Ich glaube nicht, daß das Ausland so hohe Preise nehmen würde.

Herr Stumm: Ich muß auf meine frühere Frage zurückkommen: können Sie uns nicht angeben, wie die Preise des Auslandes für ebenso leistungsfähige Maschinen sich den

*) S. 175.
**) S. 176.
***) S. 177.

Digitized by Google

12000 Talern, die Borsig dafür verlangte, gegenüberstellen?

Herr Büchtemann: Ich bin außerstande, dies zu bestätigen. Die von uns verlangte bestimmte Sorte von Tenderpersonenzugmaschinen gehört nicht zu den regelmäßig gefertigten Güterzug- oder Lastmaschinen. Die auswärtigen Firmen würden für eine solche Art Maschinen wohl nicht wesentlich billiger sein.

Herr Stumm: Und wenn Sie sich an Oesterreich wendeten?

Herr Büchtemann: Darüber fehlen uns Erfahrungen vollständig.

Herr Büchtemann berichtet, daß in bezug auf die Konstruktion und Ausrüstung der Personenwagen Deutschland an der Spitze der Nationen und auf der Höhe der Technik stehe.

Herr Stumm: Die deutschen Damen behaupten aber übereinstimmend, daß in Ihren Wagen alle Sitze um 30 cm zu hoch sind.

Herr Büchtemann: Wohl nur zum Teil.

Herr Stumm: Darf ich vielleicht bei der Gelegenheit die Frage an Sie richten, ob Ihnen bekannt ist, daß Güterwagen oder überhaupt Waggons von der inländischen Industrie nach dem Auslande exportiert werden?

Herr Büchtemann: In großem Maße nicht, soviel mir bekannt.

Herr Stumm*): Ich will nur bemerken, daß, wenn Sie nicht angeben können, von welchem Zeitpunkte ab Staffordshireeisen durch deutsches Fabrikat ersetzt wurde, Sie damit wohl zugeben, daß Sie über den relativen Verbrauch von deutschem und englischem Eisen in Ihren Werkstätten auch für andere Artikel nicht genau unterrichtet sind?

Herr Büchtemann: Bezüglich der eisernen Brücken kann ich die Mitteilung machen, daß wir kürzlich bei einer Submission für eine kleine Brücke bei Magdeburg 148 Mark für 1000 kg be-

*) S. 178.

Digitized by Google

zahlt haben. Gegenüber den Preisen, die wir früher hierfür bezahlt haben, ist dieser Preis auffallend billig.

Herr Stumm: Wer hat die Brücke geliefert?

Herr Büchtemann: Ein kleines Magdeburger Werk, welches auch die Elbbrücke bei Hohnstorf gebaut hat.

Herr Stumm: Sie kennen die Qualität dieses Werkes nicht?

Herr Büchtemann*): Nicht genau.

Frage 2: Welche Veränderungen haben die Preise seit 1869 in den einzelnen Jahren bis jetzt erlitten?

Herr Stumm: Sie wissen nicht, ob bei Siederohren ausländische Konkurrenz besteht?

Herr Büchtemann: Davon ist mir nichts bekannt geworden.

Herr Stumm: Sie beziehen durch Händler, ohne den Ursprung vorzuschreiben?

Herr Büchtemann: Ja.

Herr Stumm: Ich möchte den Herrn Sachverständigen fragen, welche Zollermäßigung 1868 eingetreten ist? Mir ist keine bekannt außer für Roheisen.

Herr Meier: Der Zoll für Roheisen ist von 5 Sgr. auf 2½ herabgesetzt worden, aber ich glaube, das ist 1870 gewesen.

Herr Büchtemann: Sollte das nicht 1865 gewesen sein?

Herr Stumm: Die Differenz von 1865 bis 1868 ist in der Statistik ganz richtig nur als Veränderung für Roheisen angegeben.

Frage 4**): Vermag die deutsche Eisenindustrie Ihnen das Ausland für alle Zweige seiner Erzeugnisse in Qualität und Quantität zu ersetzen?

Herr Büchtemann: Diese Frage kann ich mit „Ja" beantworten.

*) S. 179.

**) S. 184.

Digitized by Google

Herr Stumm: Sie haben angegeben, daß Sie nicht genügende Erfahrungen besitzen, um beurteilen zu können, ob nicht die deutschen Qualitäten hinreichend sind, um die englischen und schottischen Sorten zu ersetzen.

Herr Büchtemann: Darüber fehlen mir die Erfahrungen.

Frage 6: In welcher Weise ist die Ermäßigung resp. Aufhebung der deutschen Eisenzölle seit 1873 nachteilig oder vorteilhaft für Sie gewesen? Hat besonders das Gesetz vom 7. Juli 1873 einen Einfluß auf die Preise von Eisen und Eisenfabrikaten ausgeübt und eventuell welchen?

Herr Stumm: Ich möchte konstatieren, daß auf grund der Aufstellung, die wir durch die Güte des preußischen Herrn Handelsministers bekommen haben, im Jahre 1877 auf der ganzen Ostbahn das Ausland die inländischen Werke unterboten hat.

Herr Büchtemann: Im einzelnen sind mir die Preise bei den Submissionen der Staatsbahnen nicht bekannt.

Herr Stumm: In dieser Zusammenstellung sind lauter Unterbietungen inländischer Werke enthalten.

Frage 8: In welcher Weise würde sich die Konkurrenz des Auslandes geltend machen, wenn solche Begünstigungen*) in Wegfall kommen?

Herr Stumm: Der Herr Sachverständige sagte, daß er Begünstigungen bis zu 10 Mark eintreten lassen würde. Sie wissen aber, daß Differenzen von 25 bis 30 Mark stattgefunden haben, daß trotzdem aber Staatsbehörden den inländischen Werken den Zuschlag gegeben haben. Glauben Sie,

*) Bevorzugung des Inlandes bei Submissionen.

Digitized by Google

daß bei einer höheren Differenz als zehn Mark die Vorteile für die Eisenbahnen wegfallen?

Herr Büchtemann: Das würde ich zum Teil bejahen, zum Teil verneinen.

Frage 9*): Würde die Wiedereinführung von Zöllen für die Produkte der deutschen Eisenindustrie Nachteile für Sie herbeiführen und in welchem Maße?

Herr Büchtemann berichtet, daß die Leistungen der drei Bahnen, der Potsdam-Magdeburger, der Hamburger und der Niederschlesisch-Märkischen im vergangenen Jahre höher gewesen seien als im Jahre 1874.

Herr Stumm**): Der Herr Sachverständige hat aber die Frage früher verneint; es wurde vorhin von Ihnen ausgesprochen, daß die Aufhebung der Zölle absolut von keinem Einfluß auf die Eisenpreise gewesen sei; ist dies der Fall, so kann er nicht einen Teil des billigen Materials, das er jetzt bezieht, auf die Aufhebung der Zölle schreiben. Entweder hat die Aufhebung der Zölle Einfluß auf die Industrie gehabt, dann hat sie auch ermäßigend gewirkt, oder sie hat nicht auf eine Ermäßigung eingewirkt, dann hat sie überhaupt keinen Einfluß ausgeübt. Ich konstatiere, daß die Frage 6 von dem Herrn Sachverständigen so beantwortet worden ist, daß die Ermäßigung und Aufhebung der Eisenzölle keinen Einfluß auf die Eisenpreise gehabt hätten, und wenn das richtig ist, kann doch nicht die Rede davon sein, daß die Wiedereinführung der Eisenzölle einen erhöhenden Einfluß auf die Preise haben sollte.

Herr Büchtemann führt aus, daß er mit seinen Angaben nur im allgemeinen habe zeigen wollen, wie die Preise für Eisen und Kohlen auf die Gesamtausgaben seiner Gesellschaft gewirkt hätten. Er wolle nur den Schluß ziehen, daß, wenn die Eisenzölle

*) S. 185.
**) S. 186.

Digitized by Google

wieder eingeführt würden, mit der beabsichtigten und sich verwirklichenden Wirkung, die Eisenpreise zu erhöhen, dies auf die finanziellen Ergebnisse seiner Gesellschaft einen ungünstigen Einfluß haben würde.

Herr Stumm: Sie haben vorhin mitgeteilt, daß die Eisenbahnen in der Lage sein würden, 10 bis 20 Mark mehr für Schienen an Inländer bezahlen zu können, und daß sie einen Ersatz für die Mehrkosten finden würden durch den vermehrten Verkehr.

Herr Büchtemann: Nicht durch den vermehrten Verkehr, sondern durch die Verringerung unserer eigenen Ausgaben, insofern als wir an den Frachten selbst Anteil haben und die Disposition über die Artikel uns erleichtern, die von England aus uns nur in großen Quantitäten auf einmal per Schiff zugesendet werden können.

Herr Stumm: Dann habe ich das mißverstanden. Dann trifft das Argument aber auch für ausländische Werke nicht zu, welche ihre Schienen in derselben Richtung wie das Inland transportieren, wie z. B. bei den Werken von Seraing. In der Konkurrenz gegen die Schienen würde also für die deutschen Bahnen keine Veranlassung vorliegen, das deutsche Fabrikat zu begünstigen.

Herr Büchtemann: Was Seraing betrifft, so sind mir die Verhältnisse des dortigen Eisenwerks speziell bekannt. Früher, als ich noch bei der Bergisch-Märkischen Bahn war, haben wir vielfach über Transport von Seraing mit dem dortigen Werk verhandelt. Ich glaube, daß Seraing Stahlschienen nicht billiger produzieren kann als die deutschen Werke; aus diesem Grunde werden sich die deutschen Werke die Konkurrenz von Seraing gefallen lassen können.

Herr Stumm: Dann will ich dieselbe Frage dahinstellen: „Würden Sie der Ansicht sein, daß, wenn durch Erhöhung unserer Zölle eine Erhöhung Ihrer Materialienpreise herbeigeführt würde, diese nicht etwa durch eine teilweise vermehrte Frequenz auf Ihrer Bahn wieder ausgeglichen wird?"

Herr Büchtemann: Für unsere Bahn läßt sich das schwer nachweisen, weil wir an der Eisenproduktion so gut wie gar nicht beteiligt sind.

Digitized by Google

Herr Stumm: Haben Sie in der Zeit des Aufschwungs der Eisenindustrie nicht einen vermehrten Viehtransport gehabt? Und als die Kohlenindustrie günstiger situiert war, haben Sie keine Vermehrung der Rentabilität Ihrer Bahn dadurch empfunden?

Herr Büchtemann: Nein.

Herr Stumm: Haben Sie durch die Versendung von Eisen aus den westlichen Landesteilen nach Berlin eine Erhöhung der Rentabilität gehabt?

Herr Büchtemann: Nein. Die Preisverhältnisse jener Zeit haben im Gegenteil Anlaß zu der Tariferhöhung gegeben.

Herr Stumm: Dieser Transport ist allerdings teilweise auch durch die Magdeburg-Halberstädter Bahn bewirkt worden. Indessen, wenn nun durch die wirtschaftlichen Verhältnisse die deutsche Eisenindustrie zurückginge und dadurch ein vermehrter Import von englischem Eisen nach Berlin stattfände, würde das nicht von Nachteil für Ihre Bahn sein?

Herr Büchtemann: Wenn Rheinland und Westfalen keine Waren vom Osten beziehen können, so werden wir einen großen Teil der Transporte verlieren, der sich jetzt in dieser Richtung bewegt.

Herr Stumm: Würden Sie in der Lage sein, dies ziffermäßig zu veranschlagen?

Herr Büchtemann: Darüber bin ich außerstände, bestimmte Angaben zu machen.

Herr Stumm*): Glauben Sie nachweisen zu können, daß der Fortschritt in der vermehrten Verwendung der eisernen Balken in Berlin lediglich in der Verringerung des Preises seinen Grund hat?

Herr Büchtemann: Ich habe mich danach bei unsern Technikern erkundigt, ich kenne es nicht gerade persönlich; ich gebe in diesem Falle nur wieder, was mir in zuverlässiger Weise mitgeteilt ist.

*) S. 187.

Digitized by Google

Herr Stumm: Sonst würde ich fragen, worin liegen die Ursachen von dem noch stärkeren Verbrauch von Eisen zu Bauzwecken in Amerika und teilweise auch in Rußland?

Herr Büchtemann: Das ist mir nicht bekannt.

Herr Stumm: Nach Ihrer Aufstellung würde sich eine jährliche Mehrausgabe für Ihre Bahn in bezug auf das Material von 100 000 Mark ergeben, wenn die Eisenpreise infolge der Zölle um eine Mark pro Zentner in die Höhe gingen?

Herr Büchtemann: Ich bitte die Berechnung nur als eine allgemeine anzunehmen.

Herr Büchtemann: In bezug auf eine große Zahl von Eisenbahnartikeln, die ich schon genannt habe, namentlich für die Bestandteile an Wagen und Maschinen, konstatiere ich, daß wir eine Konkurrenz von England nicht haben, wenigstens so gut wie gar nicht.

Herr Stumm: Zurzeit nicht?

Herr Büchtemann: Auch seit Jahren nicht.

Herr Stumm*): Sie haben geäußert, wenn ich recht verstanden, daß die deutschen Werke an Bessemerschienen zirka 10 Millionen Zentner liefern könnten?

Herr Büchtemann: Ja; nach den Mitteilungen, die ich in der Statistik gefunden habe, sind, wenn ich die Zahl richtig im Kopfe habe, 1877 tatsächlich von den deutschen Werken zirka sechs Millionen Zentner Stahlschienen produziert; dazu kommt das kleine Eisenzeug und die Eisenschienen, so daß die von mir genannte Gesamtsumme von 7½ Millionen Zentnern sich ergibt.

Herr v. Schloer: Das ist die gegenwärtige Produktion, und davon rechnen Sie etwa 4 200 000 bis 4 300 000 Zentner auf unsern internen Verbrauch, so daß ein Ueberschuß verbleiben würde von etwa 3 Millionen Zentnern, der exportiert werden muß?

Herr Büchtemann: Ja; es stimmt das auch mit den Zahlen, die ich über den Export nachgesehen habe.

Herr Büchtemann gibt die englischen Selbstkosten für Stahlschienen auf 110 Mark, die deutschen auf 120 Mark an.

*) S. 188.

Digitized by Google

Herr Stumm*): Ich glaube allerdings, in den Teil der Frage, der speziell die Produktionsfähigkeit der inländischen Werke betrifft, hier einzutreten, bin ich kaum berechtigt, weil ich meine, daß es außerhalb des Fragebogens liegt. Ich möchte nur konstatieren, wenn ich darauf keine Frage mir zu stellen erlaube, daß ich nicht ohne weiteres den Ausführungen des Herrn Sachverständigen beitrete. Aber diese Frage möchte ich doch stellen, ob die Angaben von 110 resp. 120 Mark für England resp. die deutsche Fabrikation, auf beliebigen Angaben beruhen, die Sie eben einmal gehört haben, oder ob sie wirklich auf ziffermäßigen Ermittelungen beruhen?

Herr Büchtemann berichtet, daß er unter anderm seine Angaben von dem Direktor der Union, Herrn Russel, erhalten habe und daß er Abstand davon genommen habe, das Beweismaterial im einzelnen zu studieren, da er Ursache habe, anzunehmen, daß diese gegebenen Zahlen richtig seien.

Herr Stumm: Ich nehme es nicht an, will die Sache aber hier nicht weiter verfolgen. Ich frage nur tatsächlich: beruhen die Ermittelungen, die Sie in bezug auf die englischen Selbstkosten gegeben haben und welche um 10 Mark höher sind als die, welche wir von andern Sachverständigen gehört haben, lediglich auf Nachsagen von Gehörtem?

Herr Büchtemann: Nein, auf der Mitteilung einzelner deutscher Werke.

Herr Stumm: Mein Frage stellte ich nur, um zu konstatieren, ob Ihre Angabe von wertvollem ziffermäßigen Material oder von allgemeinen Schätzungen herrührt. Dann möchte ich noch ebenso tatsächlich fragen, ob dem Herrn Sachververständigen die Verhältnisse in Seraing bekannt sind, ob ihm bekannt ist, daß es ohne Zoll den rheinisch-westfälischen Werken möglich wäre, ohne Verlust auf ähnliche Preise einzugehen, wie sie Seraing beispielsweise auf der letzten nassauischen Submission vom 2. Mai 1878 gestellt hat?

*) S. 189.

Herr Büchtemann: Meine Mitteilungen über die ausländischen Verhältnisse beruhen nicht auf eigener Anschauung, sie fallen aber mit dem zusammen, was ich früher in Elberfeld von den Seraingер Werken in Erfahrung gebracht habe; das betrifft die Zeit bis zum Jahre 1871.

Herr Stumm: Fabrizierte es schon damals Stahlschienen?

Herr Büchtemann: Nein; ich habe nur stets gehört, daß die Erze in der Nähe des Seraingер Werkes sich nicht mehr und nicht weniger als die der deutschen Werke zur*) Stahlfabrikation eignen und daß das Seraingер Werk ebenso auf den Bezug von ausländischen Erzen angewiesen ist wie die deutschen.

Herr Stumm: Diese Schätzung von 4 200 000 Zentnern übertrifft jede Schätzung, die bis jetzt von Eisenbahnsachverständigen wenigstens publiziert worden ist, und ich möchte fragen, ob Sie darüber einige Motive angeben können, ich meine hinsichtlich des jährlichen Verbrauches an deutschen Eisenbahnschienen.

Herr Büchtemann: Ich kann ganz genau sagen, auf welchem Grundmaterial meine Angaben beruhen.

Herr Stumm: Sie sind also nicht der Ansicht, daß der ganz exzeptionelle Verbrauch von Eisenschienen zur Unterhaltung der preußischen Bahnen zum Teil darauf zurückzuführen sei, daß das preußische Handelsministerium im Jahre 1876 mit Rücksicht auf die drückenden Zeiten der Eisenindustrie die Bahnen aufgefordert hatte, tunlichst Bestellungen zu machen?

Herr Büchtemann: Ich glaube, daß die Verwaltungen der Staatsbahnen die Finanzresultate der ihnen unterstellten Unternehmungen genau im Auge gehabt haben.

Herr Stumm: Sie halten den Unterhaltungsbedarf der preußischen Bahnen von 1876 für einen normalen und dauernden?

*) S. 190.

Digitized by Google

Herr Büchtemann: Genau kann ich darüber nicht urteilen, ich nehme aber an, daß die Auswechselung der Schienen auf den Staatsbahnen in dem Jahre 1876 keine übertrieben starke gewesen ist.

Herr Stumm: Und Sie glauben, daß diese Auswechselung ebenso stark gewesen sein würde, wenn Stahlschienen gelegen hätten, während man doch damals fast nur eiserne Schienen ersetzt hat?

Herr Büchtemann: Ich glaube, daß später der Bedarf an Stahlschienen zur Unterhaltung an sich mit der Ausdehnung des Bahnnetzes wachsen werde, daß er sich aber auf der jetzigen Höhe erhalten wird, weil die längere Dauer der Stahlschienen anderseits auf eine Verringerung wirkt.

Herr Stumm: Ich behalte mir vor, das später zu rektifizieren.

Digitized by Google

Siebzehnte Vernehmung
am 16. November 1878*)

Sachverständiger: von Wedell-Malchow, Uckermärkischer Ritterschaftsdirektor zu Malchow.

Frage 5: Verwenden Sie ausländische Fabrikate oder nicht? Aus welchen Gründen?

Herr v. Wedell-Malchow erklärt, daß man im Osten das schwedische Eisen nicht entbehren könne.

Herr Stumm**): Die Erfahrung, welche Sie mit schwedischem Eisen gemacht haben und die, wie Sie selbst zugeben werden, mit den Erfahrungen anderer Gegenden im Widerspruche steht, beruht vielleicht darauf, daß Sie einen ganz besonders schwer zu bearbeitenden Boden haben?

Herr v. Wedell-Malchow: Es mag wohl zum Teil daran liegen, daß bei uns das schwedische Eisen ein Konkurrent des schlesischen ist. Der Transport des westfälischen Eisens, welches besser sein soll, würde uns zu teuer kommen.

Herr Stumm: Es würde das also wesentlich eine Preisfrage sein.

Herr v. Wedell-Malchow: Ich verbrauche zwischen $^2/_5$ und $^1/_2$ meines ganzen Eisenbedarfs aus schwedischem Eisen.

---

*) S. 307.

**) S. 308.

Digitized by Google

Herr Stumm: Sie führen den Verbrauch des schwedischen Eisens nicht auf die Natur Ihres Bodens zurück?

Herr v. Wedell-Malchow: Nein, der Boden bei uns ist zwar schwer, aber doch noch nicht sehr schwer.

Herr v. Wedell-Malchow berichtet, daß er zwei englische und eine amerikanische Mähmaschine besitze, er gebe den englischen den Vorzug, da die amerikanische etwas leicht gebaut sei.

Herr Stumm: Könnten Sie die Größe der Distrikte, welche Sie als Ihre Gegend bezeichnen und für welche die zwei Dampfpflüge verwendet werden, näher bezeichnen?

Herr v. Wedell-Malchow: Der eine ist in der Zuckerfabrik von Prenzlau, der andere, wenn ich nicht irre, in der Stettiner Zuckerfabrik.

Herr Stumm: Sie machen persönlich keinen Gebrauch davon?

Herr v. Wedell-Malchow: Nein, weil der Dampfpflug zu teuer ist.

Herr Stumm: Es würde also Ihre Ansicht sein, daß, wenn die deutsche Industrie einen größeren Markt bekäme, sie dann auch die landwirtschaftlichen Maschinen besser herstellen könnte?

Herr v. Wedell-Malchow: Möglich, doch leidet der deutsche Maschinenbauer an der Krankheit, daß er alle Maschinen vom Butterfaß bis womöglich zur Lokomobile machen will, während in England und Amerika hierin eine richtige Arbeitsteilung eingetreten ist.

Herr Stumm*): Sie sagten vorhin, daß das schwedische Eisen zwei Fünftel bis die Hälfte Ihres Bedarfs ausmacht. Gehören dazu auch die Radreifen, oder verwenden Sie überhaupt keine eisernen Radreifen?

Herr v. Wedell-Malchow: Die werden aus schlesischem Walzeisen gefertigt.

*) S. 309.

Digitized by Google

Frage 6: In welcher Weise ist die Ermäßigung resp. Aufhebung der deutschen Eisenzölle seit 1873 nachteilig oder vorteilhaft für Sie gewesen? Hat besonders das Gesetz vom 7. Juli 1873 einen Einfluß auf die Preise von Eisen und Eisenfabrikaten ausgeübt und eventuell welchen?

*) Herr v. Wedell-Malchow gibt die Eisenpreise in Prenzlau von 1869 bis 1878 in einer Tabelle an und überreicht dann eine Tabelle über den Eisenverbrauch in sechs deutschen Landwirtschaftsbetrieben.

Herr Stumm: Bezieht sich diese Aufstellung auf faktische Erfahrungszahlen oder ist sie nur theoretisch?

Herr v. Wedell-Malchow: Diese Aufstellung bezieht sich auf Rechnungen und ist ganz authentisch.

Herr v. Wedell-Malchow macht Angaben über den Eisenverbrauch der Gutsbesitzer, den er auf etwa drei Zentner für hundert Morgen Ackerland schätzt.

Herr Stumm: Läuft das ganze Eisen durch die Schmiederechnung durch oder wird ein Teil desselben direkt vom Gutsbesitzer bezahlt?

Herr v. Wedell-Malchow: Nur ein Teil.

Herr Stumm: Wieviel ungefähr?

Herr v. Wedell-Malchow: Es werden bei einem mir bekannten Gut zirka 76 Zentner durch die Schmiederechnung gegen 193 Zentner Gesamtverbrauch durchlaufen, bei andern Gütern wird ungefähr die Hälfte auf die Schmiederechnung fallen, die Hälfte direkt bezahlt sein, bei noch andern weniger. Wir rechnen gewöhnlich die kleineren Geräte, z. B. die eisernen Pferderechen und dergleichen, nicht zu den Maschinen, sondern zu den Ackergeräten, weil sie von unserm gewöhnlichen Dorfschmied gemacht werden.

Herr Stumm: Bei dem Eisen, welches nicht durch die Schmiederechnung läuft, würde sich die relative Preisdifferenz pro Tonne multiplizieren lassen mit der verbrauchten Quan-

*) S. 310.

tität, um die Gesamtdifferenz zu ermitteln. Dann hätte ich noch mehrere andere Fragen. Sie haben gesagt, daß in Ihrer Jugend bei dem damaligen hohen Zolle der Eisenverbrauch ein außerordentlich kleiner gewesen sei. Würden Sie der Ansicht sein, daß auch der Wegfall des Eisenzolles von einer Mark pro Zentner auf die Vermehrung des Eisenverbrauchs in Ihrer Gegend für die Landwirtschaft hingewirkt hat?

Herr v. Wedell-Malchow schließt, daß im Jahre 1877 infolge des Wegfalles des Zolles und aus sonstigen Gründen ein höherer landwirtschaftlicher Eisenverbrauch eingetreten sei. Allerdings sei es zweifelhaft, ob sich dies für den einzelnen Fall nachweisen lasse.

Herr Stumm: Meine Frage konnte sich nur darauf beziehen, ob Sie nach Ihren tatsächlichen Wahrnehmungen glauben, daß die letzte Ermäßigung des Zolles, welche etwa 5 bis 10 Prozent der Werte ausmachte, in der Landwirtschaft eine vermehrte Verwendung des Eisens hervorrufen konnte.

Herr v. Wedell-Malchow: Entschieden. Es gilt hier die alte kaufmännische Regel, sobald ein notwendiger Artikel billiger wird, vermehrt sich der Verbrauch.

Herr Stumm: Auf die allgemein kaufmännische Regel bezog sich meine Frage nun allerdings nicht. Dann ferner frage ich, ob Sie glauben, daß der mehr oder weniger gute Stand der Montanindustrie auf den Verkaufspreis Ihrer landwirtschaftlichen Produkte gar keinen Einfluß gehabt hat?

Herr v. Wedell-Malchow führt aus, daß daraus für die Landwirtschaft, also auch für ihn, kein besonderer Vorteil erwachsen könne.

Herr Stumm: Der Herr Sachverständige hat die Güte gehabt, meine Frage viel allgemeiner aufzufassen, als ich sie gestellt hatte. Ich glaube aber doch aus seiner Antwort entnehmen zu dürfen, daß er der Ansicht ist, daß das Herauf- und Heruntergehen der Verhältnisse der Eisen- und Kohlenindustrie auf die Verkaufsverhältnisse der dortigen Gegend für die landwirtschaftlichen Produkte absolut keinen Einfluß ausübt.

(Wird bestätigt.)

Digitized by Google

Herr v. Wedell-Malchow*) gibt nun eine Aufstellung vom Eisenverbrauch in deutschen Landwirtschaftsbetrieben.

Herr Stumm: Ich möchte den Herrn Sachverständigen noch fragen, ob er glaubt, daß das schwedische Eisen die Preisermäßigung auch dann erzielt haben würde, wenn das schwedische Eisen nicht an dem inländischen Eisen eine Konkurrenz gehabt hätte, oder ob er glaubt, daß diese Ermäßigung des schwedischen Eisens stattgefunden hätte auch ohne Mitwirkung der inländischen Konkurrenz.

Herr v. Wedell-Malchow erklärt, er könne diese Ermäßigung nicht allein auf den Wegfall des Zolles schieben. Die Ermäßigung habe ihren Grund in der allgemeinen Konjunktur. Es sei mit der Zollermäßigung von 1873 zugleich eine wachsende Tendenz der Preise eingetreten. Seit 1877 wären aber die Preise immer mehr heruntergegangen.

Herr Stumm: Ich bin mißverstanden worden, meine Frage bezog sich nicht auf den Zoll, sondern nur darauf, ob nach Ihren Wahrnehmungen der schwedische Importeur, von dem Ihre in Stettin oder Prenzlau oder sonst vorhandenen Eisenhändler beziehen, nicht zu dem erheblich niedrigeren Preise gezwungen worden ist durch die Konkurrenz, die das inländische Fabrikat ihm gemacht hat?

Herr v. Wedell-Malchow: Das ist wohl möglich bei dem gegenwärtigen Stande. Die Schweden haben ebenso unter der Konjunktur gelitten.

Herr Stumm: Sie glauben — unter Glauben verstehe**) ich immer sachliche Wahrnehmungen —, daß, wenn z. B. die deutsche Eisenindustrie bei Ihnen gar nicht mitwirkte, das schwedische Eisen auch dann zu dem jetzigen Preise verkauft werden würde?

Herr v. Wedell-Malchow: Wenn gar keine deutsche Eisenindustrie existierte, dann läge die Sache allerdings anders, aber davon ist nicht die Rede.

*) S. 311.
**) S. 312.

Digitized by Google

Frage 9: Würde die Wiedereinführung von Zöllen für die Produkte der deutschen Eisenindustrie Nachteile für Sie herbeiführen und in welchem Maße?

Herr v. Wedell-Malchow führt aus, daß, wenn das schwedische Eisen und die Maschinen durch Zölle verteuert würden, dieses entschieden einen Nachteil für die Landwirtschaft und die Landwirte bedeute.

Herr Stumm: Ich möchte den Herrn Sachverständigen fragen, ob er diese große Umwandlung, welche die Wiedereinführung der Zölle für die dortigen Verhältnisse der Schmiede- und Maschinenfabrikanten herbeiführen würde, auch bezieht auf die Wiedereinführung eines Zolles von 1 Mark pro Zentner also 1 Pf. pro Pfund?

(Zustimmung.)

Noch eine andere Frage. Da Sie von der Voraussetzung ausgehen, daß die Wiedereinführung des Zolles ohne weiteres das schwedische Eisen um den Betrag des Zolles erhöhen würde, so muß ich immer auf die alte Frage zurückkommen: glauben Sie in der Tat, daß, wenn, was Sie nicht voraussetzen, was aber andere Leute behaupten, die Fortsetzung des einseitigen Freihandels die deutsche Eisenindustrie ruinieren würde, Schweden in die Lage käme, mit den Preisen in die Höhe zu gehen, und daß eben ein Teil oder der ganze Betrag des Zolles von Ihnen auf diese Weise indirekt doch bezahlt werden müßte, oder glauben Sie, daß die schwedische Konkurrenz unabhängig von der deutschen Industrie die Preise bestimmt, und glauben Sie berechtigt zu sein, ohne jeden Abzug und ohne Gegenrechnung den Zoll als Ihr schwedisches Eisen seinem ganzen Betrage nach verteuernd anzusehen?

Herr v. Wedell-Malchow: Ich habe mir schon erlaubt zu bemerken, daß eine derartige Frage eigentlich nicht von mir beantwortet werden kann, ich kann künftige Handelskonjunkturen nicht voraussehen.

Digitized by Google

Herr Stumm*): Ich möchte noch die eine Frage stellen, ob die Nachteile, die Sie aus der Wiedereinführung der Eisenzölle deduzieren, für die Landwirtschaft durch andere gesetzgeberische Maßregeln ausgeglichen werden können?

Herr v. Wedell-Malchow: Das ist eine politische Frage.

Herr Stumm: Ich habe in keiner Weise eine solche Brücke angeboten, sondern lediglich eine praktische Frage gestellt.

Herr v. Wedell-Malchow: Ueber diese Frage also glaube ich in diesem Augenblick mich nicht aussprechen zu können, denn sie kann meines Erachtens erst erörtert werden, wenn bestimmte Vorlagen gemacht sind.

Herr Stumm: Ich kann natürlich den Herrn Sachverständigen nicht zwingen, eine konkrete Antwort zu geben, aber ich mußte meine Frage stellen, weil ich gegenüber der Behauptung des Herrn Sachverständigen, daß alle Landwirte im Osten entschieden gegen die Eisenzölle sind, bemerken muß, daß ich namhafte Landwirte in Ostpreußen kenne, welche entschiedene Anhänger der Wiedereinführung der Eisenzölle sind.

Herr v. Wedell-Malchow: Ich kenne ja die Herren nicht namentlich, aber es ist allerdings eine gewisse Strömung in der Landwirtschaft vorhanden, die sich im allgemeinen für den Schutzzoll ausspricht.

*) S. 313.

Digitized by Google

Zwanzigste Vernehmung am 18. November 1878*)

Sachverständiger: Oekonomierat Ramm aus Stuttgart.

Herr Ramm gibt in einer Tabelle die Eisenpreise in Stuttgart an.

Frage 3**): Wie stellen sich die Preise für entsprechendes ausländisches Fabrikat in deutschen Häfen und am Konsumtionsplatze?

Herr Stumm: Wissen Sie, ob Hufnägel in Würtemberg verwandt werden, die aus inländischem Material hergestellt werden?

Herr Ramm: Inländische Hufnägel werden verwendet, aber ob solche aus inländischem Eisen gefertigt sind, das weiß ich nicht.

Herr Stumm: Wissen Sie, welche Nägel Ihre Armeeverwaltung verwendet und von wo sie dieselben bezieht?

(Wird verneint.)

Auch nicht, ob das Hufnägel sind, die aus schwedischem Material hergestellt werden?

Herr Ramm: Ich glaube nicht.

---

*) S. 237.

**) S. 238.

Digitized by Google

Herr Ramm: Wir haben im Schwarzwald keine eigentliche Produktion von solchem Eisen.

Herr Stumm: Sie wissen also nicht, welchen Ursprungs das Halbfabrikat, aus dem die Hufnägel gemacht werden, ist?
(Wird verneint.) *)

Sie haben voraussichtlich in der Tabelle, die wir nicht gehört haben, die Preisangaben für die verschiedenen Sorten und Jahre so aufgeführt, wie sie sich im Großhandel gestellt haben?

Herr Ramm: Nein, ich habe die Preise so angegeben und auch die Ueberschrift danach gemacht, wie die Eisenhändler das Eisen an den Landwirt, Schmied, Schlosser usw. verkaufen, in Partien von mehreren Zentnern, so sind meine Preise geschöpft.

Herr Stumm: Aber der Landwirt kauft auch von dem Schmied?

Herr Ramm: Eisen selbst eigentlich nicht.

Herr Stumm: Oder ist es bei Ihnen nicht so wie in Norddeutschland, daß der Landwirt einen Vertrag mit dem Schmied schließt, wonach er verarbeitetes Eisen inkl. Arbeitslöhne und Material bezahlt?

Herr Ramm: Das kommt selten vor.

Herr Stumm: Aber das steht nicht in der Tabelle, was die kleinen Leute dem Schmied pro Pfund verarbeitetes Eisen bezahlen?

Herr Ramm: Nein.

Herr Ramm berichtet, daß er zur Zeit, wo die Eisenpreise bedeutend niedriger seien als früher, noch genau dieselben Preise für die Hufeisen bezahlen müsse wie damals.

---

*) Nach einer nachträglichen Mitteilung von Ramm handelt es sich zurzeit fast ausschließlich um schwedisches Material. Die Hufnägel daraus sollen nach seiner Angabe so vorzüglich sein, daß keine Konkurrenz neben ihnen aufkommen kann und dieselben von der Armee, der Post und auch von den Hufschmieden in Stadt und Land ausschließlich benutzt werden.

Digitized by Google

Herr Stumm: Haben Sie für Pflüge und ähnliche Sachen, die im einzelnen verkauft werden, dieselben Erfahrungen gemacht?

Herr Ramm: Die Preise sind ganz gleich gewesen.

Frage 4: Vermag die deutsche Eisenindustrie Ihnen das Ausland für alle Zweige seiner Erzeugnisse in Qualität und Quantität zu ersetzen?

Herr Ramm berichtet, daß hauptsächlich Dampfdreschmaschinen aus England bezogen würden, ebenso Mähmaschinen, da die inländischen bis jetzt nichts getaugt hätten.

Herr Stumm: Wo sind die gemacht worden? Haben*) Sie in Würtemberg eine Fabrik solcher landwirtschaftlichen Maschinen?

Herr Ramm: Wir haben sogar viele.

Herr Stumm: Sie glauben also, daß die Inländer die großen landwirtschaftlichen Maschinen nicht so gut herstellen?

Herr Ramm: Nein! weil die Engländer so spezialisieren, daß jeder einen einzigen Artikel macht und seine Einrichtungen so trifft, daß er möglichst billig herstellen kann.

Herr Stumm: Liegt vielleicht die Schwierigkeit darin, daß der Deutsche im allgemeinen geneigt ist, eine Maschine für besser zu halten, weil sie aus England kommt, oder haben Sie darin kein Vorurteil?

Herr Ramm führt aus, daß er die Sache gewiß ganz vorurteilsfrei beurteilt habe und sie auch noch so beurteile, aber er sei lebhaft überzeugt, daß man in Deutschland eine Mähmaschine, wie sie die Amerikaner lieferten, nicht machen könne.

Herr Stumm: Ich habe bei Ihnen persönlich gewiß kein Vorurteil vorausgesetzt und ebensowenig bestritten, daß die amerikanischen landwirtschaftlichen Maschinen vorzüglich gear-

*) S. 339.

beitet sind. Ich wollte nur fragen, ob Sie nicht glauben, daß im allgemeinen den englischen oder überhaupt ausländischen landwirtschaftlichen Maschinen der Vorzug vor den unserigen gegeben wird, selbst wenn sie von gleicher Qualität sind?

Herr Ramm: Im Gegenteil. In meiner Nähe besteht die von mir gegründete Fabrik heute noch, und ich kann versichern, daß die Landwirte lieber dort kaufen als Maschinen importieren, weil sie wissen, daß hier auch die Werkstätte ist, sie reparieren zu lassen.

Herr Stumm: Das ist vielleicht ein Vorzug der süddeutschen Natur.

Herr Ramm: Es sind nur zwei oder drei Arten Maschinen, die von auswärts kommen.

Herr Stumm: Sind Sie selbst noch an dieser Maschinenfabrik beteiligt?

Herr Ramm: Nein, seit 1864 nicht mehr.

Herr Stumm: Verwenden Sie keine Stahlpflüge?

Herr Ramm: Ja, die sind so eingerichtet, daß eine Stahlschneide aufgeschraubt wird, und wenn die abgenutzt ist, schrauben wir eine andere an.

Herr Stumm: Schwedisches Eisen oder zähes deutsches Stabeisen wird zu Ihren Pflügen nicht verwendet?

Herr Ramm: Nein, nur inländisches Eisen und Stahl.

Frage 6: In welcher Weise ist die Ermäßigung resp. Aufhebung der deutschen Eisenzölle seit 1873 nachteilig oder vorteilhaft für Sie gewesen? Hat besonders das Gesetz vom 7. Juli 1873 einen Einfluß auf die Preise von Eisen und Eisenfabrikaten ausgeübt und eventuell welchen?

Herr Ramm berichtet, er habe den Verbrauch an Eisen aus siebenjährigen Rechnungen ausgezogen und gefunden, daß er bei 2300 preußischen Morgen auf den würtembergischen Morgen nicht ganz zwei Pfund, also für den Hektar nicht ganz sieben Pfund gebraucht habe.

Digitized by Google

Herr Stumm: Das sind also für 100 Morgen zwei Zentner?

Herr Ramm: Ich habe fast lauter Ackerland.

Herr Stumm: Wieviel Acker wird unter den 2300 Morgen wohl unter dem Pfluge gewesen sein?

Herr Ramm: Wenigstens 2100 preußische Morgen.

Herr Stumm: Haben Sie auf den 2300 Morgen auch landwirtschaftlichen Fabrikbetrieb gehabt?

Herr Ramm: Ich habe eine große Brennerei gehabt, in der ich täglich 120 Zentner Kartoffel verarbeitete.

Herr Stumm: Sie haben gesagt, daß das Eisen, welches im Detail für die Landwirtschaft gebraucht wird, von den Preisschwankungen ziemlich unberührt bleibt?

(Wird bejaht.)

Nun haben Sie aber auf den 2300 Morgen und auch auf kleineren Gütern gewisse Quantitäten von Eisen direkt*) vom Händler bezogen; Sie haben uns genau mitgeteilt, wieviel Eisen Sie per Morgen gebraucht haben, haben also genau Rechnung geführt. Können Sie uns nicht sagen, wieviel Sie im Jahre 1873 etwa im ganzen oder pro Morgen oder pro 100 Morgen mehr für Eisen haben bezahlen müssen als jetzt? Ich setze dabei voraus, daß Ihre Angaben über das Eisen, welches für die Landwirtschaft gebraucht wird, wenn es auch im Detail von der Preisschwankung unberührt bleibt, sich doch nicht auf alles verwendete Eisen beziehen; denn, wenn die Eisenpreise niedrigere sind, so haben Sie doch beim Händler billiger gekauft?

Herr Ramm: Das versteht sich von selbst, daß für Eisen, welches seinerzeit 16 Mark pro Zentner gekostet hat, auch mehr bezahlt werden mußte, wenn der Preis auf 17 Mark hinaufging. Ich wollte nur sagen, daß der Landwirt, welcher seine Arbeiten nicht in eigener Werkstätte machen läßt, die Preisschwankungen im wesentlichen nicht fühlt.

*) S. 340.

Digitized by Google

Herr Stumm: Ich möchte gern wissen, wieviel Sie in den verschiedenen Jahren im ganzen für Eisenrechnungen für Ihre Landwirtschaft bezahlt haben?

Herr Ramm: Das richtet sich nach dem Quantum, das in den verschiedenen Jahren gebraucht worden ist. Ich habe den Durchschnittsverbrauch angegeben. Von den einzelnen Jahren habe ich die Aufstellung nicht bei Händen.

Herr Stumm: Sie haben also eine eigene Schmiede?

Herr Ramm: Jawohl.

Herr Stumm: Ich möchte noch auf eine andere Frage kommen, die hier gestellt werden muß. Es ist also unzweifelhaft, daß größere Landwirte einen gewissen Vorteil haben, wenn die Eisenpreise heruntergehen, weil sie das Eisen billiger kaufen. Ist nun dieser Vorteil ausgeglichen oder bezw. überholt worden durch den Nachteil, den sie davon empfunden haben, wenn sie beim Darniederliegen der Eisenindustrie ihre Produkte weniger gut haben verkaufen können? Oder hat die Eisenindustrie in dieser Beziehung auf Ihre Absatzverhältnisse keinen Einfluß ausgeübt?

Herr Ramm: Ich glaube, man kann das direkt nicht behaupten.

Frage 7: Findet bei Lieferungen eine Begünstigung der inländischen Eisenindustrie statt?

Herr Ramm bemerkt hierzu, daß eine eigentliche Begünstigung nicht stattfände.

Herr Stumm: Auch nicht gegenüber Wasseralfingen?

Herr Ramm: Da ist es allerdings anders. Für die Bedürfnisse bei Staatsbauten ist Wasseralfingen immer begünstigt worden.

Herr Ramm teilt mit, der Generaldirektor der Eisenbahnen habe die Absicht, die alten Schienen in Wasseralfingen zu Schwellen umwalzen zu lassen, weil eine größere Bahnstrecke mit eisernem Oberbau hergestellt werden solle.

Herr Stumm: In Wasseralfingen?

Digitized by Google

Herr Ramm: Das wird eine Begünstigung von seiten der Eisenbahn sein.

Herr Stumm: Ueber eine Begünstigung von Wasseralfingen bei der Vergebung von Wasserleitungen in Tübingen ist Ihnen nichts spezielles bekannt?

Herr Ramm: Die Stadt Tübingen wird Wasseralfingen nicht begünstigt haben; denn die Städte nehmen die Waren, wo sie dieselben am billigsten bekommen; sie haben sehr mit ihrem Geldbeutel zu rechnen.

Herr Stumm: Der Vorgang bei Tübingen ist Ihnen nicht speziell bekannt?

Herr Ramm: Ich kenne ihn nicht.

Herr Ramm berichtet von zwei Fabriken in Süddeutschland, die fast immer bei der Submissionsvergebung vorgezogen würden, weil ihre Arbeiten sich erprobt hätten. Diese beiden Fabriken sollten französische Röhren beziehen und sie liefern, wenn sie derartige Geschäfte übernähmen, da sie selbst die Röhren nicht so billig herstellen könnten.

Herr Stumm: Ich würde Wert darauf legen, daß das im Protokoll steht.

Frage 8: In welcher Weise würde sich die Konkurrenz des Auslandes geltend machen, wenn solche Begünstigungen in Wegfall kommen?

Herr Stumm: Bei Staatsbahnen haben Sie doch eine Begünstigung konstatiert.

Vorsitzender*): Das, glaube ich, ist nicht gesagt worden.

Herr Stumm: Ich bin der Meinung, daß das angegebene eine sehr wesentliche Begünstigung ist.

Herr Meier: Die Inländer werden herunter gehen müssen.

*) S. 341.

Digitized by Google

Herr Stumm: Es ist schon ein paarmal die Rede davon gewesen: wenn das Ausland weiß, daß seine Preise keinen andern Zweck haben als das Inland herunterzubringen, ohne daß ihm jemals der Zuschlag erteilt wird, so hat das Ausland gar kein Interesse daran, Konkurrenz zu machen, und läßt sich lieber auf andere Weise abfinden.

Frage 10: Welche Zollsätze halten Sie eventuell ohne wesentliche Schädigung Ihrer Interessen für zulässig?

Herr Ramm: Ich würde die Zölle vom Jahre 1868, wie sie im Zollparlament festgestellt worden sind, ohne weiteres akzeptieren und für gut halten.

Herr Stumm: Ich möchte noch die Frage an Sie richten, ob nach Ihrer Auffassung Ihre landwirtschaftlichen Kollegen in Süddeutschland auch übereinstimmend auf diesem Standpunkte stehen?

Herr Ramm: Ich glaube, daß ich so ziemlich der Ausdruck der überwiegenden Majorität bin. Ich wüßte Ihnen heute keinen Landwirt in Würtemberg zu nennen, der anders denkt wie ich. Wir sind von jeher dafür, daß die Industrie leben kann.

Digitized by Google

Zweiunddreißigste Vernehmung am 23. November 1878*)

Sachverständiger: Amtsrat Dietze aus Barby a. d. Elbe.

Frage 1: Welche Preise bezahlt man im Inlande gegenwärtig für die wichtigsten Erzeugnisse der Eisenindustrie, welche Sie verwenden?

Herr Stumm**): Ein Sachverständiger aus Pommern hat uns gesagt, daß er der Qualität der englischen Maschinen, auch abgesehen von Dampfpflügen, den Vorzug gäbe; liegt das vielleicht daran, daß in Pommern strengere Anforderungen an die Maschinen gestellt werden und die Landwirte dort genauer rechnen als bei Ihnen?

Herr Dietze: Den Grund kann ich mir nicht gut erklären, ich habe sie bei uns ganz gut gefunden.

Herr Stumm: Also Sie würden der Ansicht sein, daß, wenn die Zölle auf Maschinen nicht gefallen wären, auch der Dampfpflug in Deutschland hergestellt worden wäre?

Herr Dietze: Der Ansicht bin ich ganz entschieden.

---

*) S. 561.
**) S. 562.

Digitized by Google

Herr Stumm: Ich möchte auf die ursprüngliche Frage zurückkommen und den Herrn Sachverständigen bitten, uns zu sagen, welche Preise er im übrigen für die Erzeugnisse der Eisenindustrie bezahlt. Er hat zuletzt von Stabeisen gesprochen.

Herr Dietze gibt die Preise der verschiedenartigsten Sorten von Handelseisen an.

Herr Stumm: Ich halte diese Angaben deswegen für sehr interessant, weil wir dann diese Preise nach Abrechnung der Fracht vergleichen können mit den Preisen, die am Fabrikationsorte gestellt werden, um danach zu ermessen, was beim Zwischenhandel hängen bleibt und was für die Großkonsumenten noch übrig bleibt. Ich setze voraus, daß diese Preise bezahlt werden bei dem Händler in Magdeburg?

Herr Dietze: Beim Händler in Magdeburg.

Frage 4: Vermag die deutsche Eisenindustrie Ihnen das Ausland für alle Zweige seiner Erzeugnisse in Qualität und Quantität zu ersetzen?

Herr Meier*): Bleche, haben wir gehört, seien viel besser geworden in Deutschland.

Herr Dietze: Dagegen will ich nichts sagen, das kommt mir nicht täglich vor, das kommt vor in der Fabrik oder der Brennerei.

Herr Stumm: Bei Blechen liegt die Sache deshalb anders, weil Kesselbleche genau nach den Vorschriften gemacht werden müssen, die die Ueberwachungsbehörde stellt.

Herr Dietze: Was sind das für Vorschriften?

Herr Stumm: Wir haben ein ausführliches Gesetz über die Art und Weise, wie die Kesselabnahme stattfinden muß, das wird immer strenger gehandhabt.

Vorsitzender: Es wird doch wohl nach der Fabrikation der Bleche nicht gefragt, aber die Kessel müssen dicht halten und fehlerfrei sein, darauf hat der revidierende Beamte sein Augen-

*) S. 563.

Digitized by Google

merk zu richten. Eine Vorschrift über die Fabrikation existiert nicht.

Herr Stumm: Ich will es nicht genau behaupten, aber ich glaube, daß in vielen Fällen allerdings die Art, wie die Bleche fabriziert werden müssen, besonders vorgeschrieben wird.

Vorsitzender: Sie müssen den Bedingungen bei der Wasserdruckprobe gewachsen sein, aber eine Vorschrift, wie die Bleche fabriziert sein sollen, existiert nicht.

Herr Stumm: Eine direkte Vorschrift nicht, aber die Kessel bedürfen absolut einer sehr zuverlässigen Blechqualität, um den gesteigerten Anforderungen zu entsprechen.

Vorsitzender: Der Druck ist sogar früher höher gewesen als heute. Früher wurde bei einem Ueberdruck im Dampfkessel von drei Atmosphären auf neun Atmosphären gepreßt und jetzt auf sechs, d. h. früher wurde der dreifache Druck angewendet und jetzt nur der doppelte.

Herr Stumm: Die Revisionen finden jetzt periodisch statt, was früher nicht der Fall war. Unsere Baubeamten überzeugen sich von der Unschadhaftigkeit des Kessels vielfach durch eine Wasserdruckprobe. Ich möchte nunmehr an den Herrn Sachverständigen die Frage richten, woher es kommt, daß nach den Angaben des Herrn Sachverständigen aus Pommern dort für Pflüge, Hufeisen, Eggenspitzen, wie er meint, ausschließlich schwedisches Eisen verwendet wird, während Sie, der Sie doch wahrscheinlich einen schwereren Boden haben, mit inländischem Eisen auskommen. Wodurch können Sie sich die Differenz erklären?

Herr Dietze: Das kann ich mir gar nicht erklären. Ich glaube, daß der Herr glaubt, er bekommt schwedisches Eisen, und er bekommt anderes.

Herr Dietze berichtet, die Verschlechterung des Eisens im Laufe der letzten drei Jahre sei eine sehr bedeutende gewesen.

Herr Stumm: Woher?

Herr Dietze: Wie soll das anders sein? Wenn eine Sache durch Konkurrenz sehr gedrückt ist, sucht man billig zu fabrizieren, und wenn das übertrieben wird, fabriziert man meist schlecht.

Digitized by Google

Vorsitzender: Es ist von einigen Herren Sachverständigen gerade das Gegenteil ausgesprochen; die deutschen Produkte wären viel besser geworden.

Herr Dietze: Dem muß ich entschieden widersprechen. Jeden praktischen Schmiedemeister können Sie fragen; der sagt, daß das Eisen sich im Laufe der letzten drei Jahre erheblich verschlechtert hat und daß, während früher ein Schmiedemeister einen Eisenlieferanten hatte, von dem er sein Lebelang sein Eisen bezog, weil es gut war, er jetzt, weil es bei den alten Firmen zu schlecht geworden ist, von allen möglichen andern Firmen kauft, aber die Schmiede sagen, wir können es beziehen, woher wir wollen, es ist nicht mehr zu vergleichen mit dem alten Fabrikat.

Herr Stumm: Das möchte ich doch bezweifeln, daß das so allgemein der Fall ist; denn der Sachverständige aus München, der Eisenhändler Kustermann, hat genau dieselben Erfahrungen für Baiern konstatiert, wie wir sie eben gehört haben.

Frage 6: In welcher Weise ist die Ermäßigung resp. Aufhebung der deutschen Eisenzölle seit 1873 nachteilig oder vorteilhaft für Sie gewesen? Hat besonders das Gesetz vom 7. Juli 1873 einen Einfluß auf die Preise von Eisen und Eisenfabrikaten ausgeübt, und eventuell welchen?

Herr Stumm*): Sie haben 2½ Pfund jährlichen Eisenverbrauch pro Morgen angegeben, inkl. dessen, was Ihre Fabriken verbrauchen. Wie hoch würden Sie den Eisenverbrauch pro Morgen schätzen, wenn Sie das Eisen, welches Ihre Fabriken verbraucht haben, in Abzug bringen, also nur den rein landwirtschaftlichen Verbrauch pro Morgen berechnen?

Herr Dietze: Das kann ich bei meiner Wirtschaft nicht sagen, aber wenn man solche Sachen schätzt nach Wirtschaften von ca. 100 Morgen, da sagt der Landmann: Das höchste, was ich das Jahr an Schmiederechnung habe, sind 30 Taler, aber eigentlich muß die Sache erfüllt sein mit 25 Talern pro Jahr.

*) S. 564.

Herr Stumm: Der Herr Sachverständige, der vor Ihnen hier war, hat diesen Verbrauch für Pommern nur auf ein halbes Pfund pro Morgen veranschlagt. Würden Sie der Ansicht sein, daß, da Pommern einen leichteren Boden hat als Ihre Provinz, dies eine richtige Ziffer sein kann?

Herr Dietze: Ich glaube, das ist noch sehr hoch gegriffen für Pommern.

Herr Meier: Ein anderer Herr hatte den Verbrauch auf 1½ Pfund berechnet.

Herr Dietze: Für Pommern?

(Wird bejaht.)

Das ist ja gar nicht möglich.

Herr Stumm: Ich möchte aus meiner Erinnerung bemerken, daß der Sachverständige uns den gewöhnlichen Verbrauch höher als 1½ Pfund pro Morgen angab.

Vorsitzender: Er gab den Verbrauch auf drei Zentner an, einschließlich der gewöhnlichen Unterhaltung der Bauten. Neubauten, die ausgeführt wurden, waren extra berechnet.

Herr Dietze: Dann muß man das alte Eisen nicht abgerechnet haben. Ich habe acht Kessel liegen, ich erneuere davon vier Kessel, der Kessel wiegt 250 Zentner, dann habe ich 1000 Zentner neue Kessel, die vier alten Kessel werfe ich hinaus, die wiegen 800 Zentner, dann kann ich eigentlich nur 200 Zentner neu hinzugekommenes Eisen rechnen.

Herr Stumm: Sie rechnen also 2½ Pfund pro Morgen inkl. Ihren Verbrauch für industrielle Anlagen und ein Pfund pro Morgen für die reine Landwirtschaft, aber Sie halten es für sehr wahrscheinlich, daß man in Pommern mit einem halben Pfund auskommen kann, Sie halten diesen Satz sogar für hoch?

Herr Dietze: Ja, sehr hoch.

Frage 9: Würde die Wiedereinführung von Zöllen für die Produkte der deutschen Eisenindustrie Nachteile für Sie herbeiführen und in welchem Maße?

Herr Dietze: Die Wiedereinführung von Zöllen würde für mich keine Nachteile herbeiführen. Die unbedeutende Summe, die

Digitized by Google

ich mehr zu bezahlen hätte, wenn die Produkte der deutschen Eisenindustrie einen Schutzzoll erhielten, würde ich sehr gern tragen, weil ich der festen Ueberzeugung bin, daß dadurch wieder ein Aufblühen der Eisenindustrie stattfände und dadurch die Zahl der Konsumenten für meine landwirtschaftlichen Produkte steigen würde.

Herr Stumm: Würden Sie der Ansicht sein, daß dies Verhältnis sich nur auf die Provinz Sachsen bezieht, oder würden Sie glauben, daß die Mark Brandenburg und Pommern ebenfalls ein Aequivalent in dem Steigen ihrer landwirtschaftlichen Produkte finden würden, wenn ein Eisenzoll wieder eingeführt wird?

Herr Dietze: Das würde sich ganz sicher auch auf die andern Provinzen beziehen müssen.

Herr Meier: Die Pommern haben aber weniger Gelegenheit, ihr Vieh fett zu machen.

Herr Dietze: O, doch! Die machen es mit Schlämpe*) fett, wir machen es mit dem Abgang der Zuckerfabrik und Schlämpe fett. Es ist aber weniger gute Ware.

Herr Stumm: Ich glaube, daß die Pommern im Gegenteil darin einen Vorteil haben, daß sie einen hohen Schutzzoll auf Spiritus besitzen und den Abgang bei der Spiritusfabrikation, die Schlämpe, zur Mästung benutzen, während die Herren, die Zucker fabrizieren, keinen Schutzzoll mehr haben.

Frage 10: Welche Zollsätze halten Sie eventuell ohne wesentliche Schädigung Ihrer Interessen für zulässig?

Herr Dietze: Die alten, die früher bestanden, die waren in keiner Weise zu hoch; darin habe ich eine länger wie zwanzigjährige Erfahrung; diese Zollsätze haben mich nicht im geringsten gedrückt. Ich habe dabei gut bestehen können, andere auch. Ich würde die alten Sätze vorschlagen.

Vorsitzender: Diejenigen, die 1873 aufgehoben worden sind?

Herr Dietze: Ja.

*) S. 565.

Digitized by Google

Herr Stumm: Der Herr Sachverständige hat gesagt: „die alten Zölle, die er aus zwanzigjähriger Erfahrung kennt"; das würden die vor 1870 sein. Sie würden also die Zollsätze meinen, die bis zum Jahre 1870 bestanden haben?

Herr Huber: Die Sätze von 1873 sind eben nicht die Sätze, mit denen Sie sich jetzt einverstanden erklärt haben.

Herr Dietze: Ich habe nichts erwähnt von irgendeinem Zoll. Ich habe gesagt: die alten Sätze von 1873. Wenn ich mich in der Zahl irren sollte, darauf lege ich keinen Wert. Ich beurteile die Sache als Geschäftsmann. Ich soll doch die Frage beantworten, welche Zollsätze ich eventuell ohne wesentliche Schädigung meiner Interessen für zulässig halte, und da sage ich: die, die wir bis 1873 gehabt haben, haben mich gar nicht geschädigt.

Herr Stumm: Haben Sie denn diejenigen geschädigt, die wir bis 1870 hatten?

Herr Dietze: Auch nicht, die Schutzzölle haben mich gar nicht inkommodiert.

Digitized by Google

Vierunddreißigste Vernehmung am 25. November 1878*)

Sachverständiger: Geheimer Regierungsrat Rennen aus Köln.

Frage 3**): Wie stellen sich die Preise für inländisches Fabrikat in deutschen Häfen und am Konsumtionsorte?

Herr Stumm: Aus Ihrer Tabelle sehe ich, daß seit Aufhebung des Zolles auf Gußwaren Sie Ihre sämtlichen Gußwaren aus Belgien bezogen haben. Würde uns vielleicht mitgeteilt werden können, welche diesbezügliche Preisdifferenz im Jahre 1877/78 zwischen Belgien und Deutschland bestanden hat? Es befindet sich in den Tabellen nämlich die Bemerkung, daß bis zum Jahre 1872 Ihre Gußwaren sämtlich aus Deutschland bezogen worden sind, von da ab bis 1876 alternierend und dann ausschließlich aus Belgien.

Herr Rennen: Diese Gußwaren bestehen zumeist in den Achslagern, die in den letzten Jahren aus Belgien bezogen***) wurden, einmal, weil die Preise in Belgien wesentlich billiger sind, dann aber vorzugsweise, weil die Lagerkasten nach den Angaben unserer

*) S. 595.
**) S. 617.
***) S. 618.

Digitized by Google

Obermaschinenmeister in Belgien sehr viel besser und korrekter gegossen werden, als wie das bei den inländischen Werken der Fall ist, von denen wir bisher bezogen hatten.

Herr Stumm: Wissen Sie vielleicht, welches deutsche Werk die Lagerkasten bis dahin geliefert hatte?

Herr Rennen: Das kann ich nicht sagen.

Herr Stumm: Sie konstatierten eben, daß Sie die belgischen Lagerkasten bevorzugt hätten, nicht bloß wegen des billigen Preises, sondern auch wegen der besseren Arbeit. Nun möchte ich fragen: sind Sie der Ansicht, daß die deutschen Werke überhaupt nicht in der Lage sind oder gewillt waren, die Lagerkasten in derselben Qualität herzustellen, oder ob die Preise so billig waren, daß die deutschen Werke deshalb nicht imstande waren, die nötigen Anforderungen ebenso wie die Belgier zu erfüllen?

Vorsitzender: Das würde die Fragen 4 und 5 bereits umfassen.

Herr Rennen: Ich kann mich wohl dahin aussprechen, daß meines Erachtens die deutschen Werke in der Lage sind, hier sowohl wie bei den wenigen andern Artikeln, bei denen wir das Ausland als Bezugsquelle benutzt haben, dasjenige Eisenbahnmaterial voll und ebensogut zu liefern als das Ausland, und ich möchte hinzusetzen: wohl zu annähernd gleichen, wenigstens angemessenen Preisen.

Herr Meier: Wie lange Zeit fordern Sie bei den Kontrakten der Eisenbahnschienen Garantie?

Herr Stumm: Das ist wohl auf allen deutschen Bahnen ziemlich allgemein eingeführt.

Herr Rennen: Ja, seitdem die Stahlschienen vollständig allein das Feld behaupten.

Frage 5*): Verwenden Sie ausländische Fabrikate oder nicht? Aus welchen Gründen?

Herr Rennen erklärt, daß ihm nicht bekannt sei, daß Frankreich mit Gußwaren auf deutschem Markte konkurriere.

*) S. 619.

Digitized by Google

Herr Stumm: Nicht mit Röhren für die Eisenbahn?

Herr Rennen: Nein.

Herr Stumm: Es ist die Position Gußwaren unter Nr. 12 hier aufgeführt mit der Bemerkung „Lagerkasten". Es würde daraus hervorgehen, daß dieser Posten ausschließlich oder zum größten Teil aus Lagerkasten besteht; ich nehme aber an, daß auch die Neubeschaffungen, die Neubauten von Bahnhöfen, darin enthalten sind, und es ist mir auffällig, daß ein so geringes Quantum von Wasser- und gußeisernen Gasleitungsröhren verwendet worden ist. Vielleicht ist das in einer andern Rubrik gebucht?

Herr Rennen: Die Materialien für die Neubauten sind nicht vollständig darin enthalten.

Herr Stumm: Es sind aber die Schienen auch für Neubauten darin aufgeführt.

Herr Rennen erklärt, die Schienen, die Schienenbefestigungsteile und die Schwellen würden durch das Hauptmaterialienmagazin für den Oberbau beschafft und der Neubau erhalte aus diesem Magazin seine Bedürfnisse.

Herr Stumm: Es ist mir mitgeteilt worden, daß auf der Eisenbahn auch französische Röhren gelegt worden sind.

Herr Rennen: Das muß ich vorläufig als Irrtum bezeichnen, wenn ich auch nicht gleich in der Lage bin, es konstatieren zu können.

Frage 8*): In welcher Weise würde sich die Konkurrenz des Auslandes geltend machen, wenn solche Begünstigungen in Wegfall kommen?

Herr Stumm**): Sie hatten vorhin die Frage eines Kommissionsmitgliedes, ob der Niedergang der Industrie seit 1873 in der Tat auf Aufhebung der Zölle mit zurückzuführen sei, dahin beantwortet, daß das nicht genau ermittelt werden könnte. Nun haben Sie aber eben zugegeben, daß diese Aufhebung der Zölle für Eisenbahnschienen und anderes Eisenbahn-

*) S. 621.
**) S. 622.

Digitized by Google

material*) dadurch gar nicht wirksam geworden sei, daß die meisten Bahnen — die Staatsbahnen tun dies ja in erhöhtem Maße — die freie Konkurrenz nicht zulassen, sondern den inländischen Werken höhere Preise zahlen. Sie haben sogar erklärt, daß, wenn dieser Zustand aufhöre, Ihrer Ueberzeugung nach die ausländischen Schienen den deutschen Markt beherrschen würden. Sie würden also damit zugeben, daß auf dieses Eisenbahnmaterial doch die Aufhebung des Zolles direkt eingewirkt haben würde, wenn sie nicht durch die Maßregel der Bahnen unwirksam geworden wäre. Ich stelle deshalb die Frage: wenn mit Aufhebung der Zölle in den Jahren 1877/78 die ausländische Konkurrenz, wie es auf dem gewöhnlichen Handelsmarkte natürlich geschieht, dann den Vorzug bekommt, wenn sie billiger ist, wenn dieses Prinzip auf den Eisenbahnen pure angewendet würde, würden Sie dann zugeben, daß die Aufhebung der Zölle einen sehr erheblichen Einfluß auf die Verschlimmerung des Notstandes ausgeübt haben würde?

Herr Rennen: Ich glaube, in meinen früheren Aussagen wird sich ein Widerspruch nicht finden. Ich habe gesagt, daß die Aufhebung der Zölle im Jahre 1873 nicht allein das Heruntergehen des Wohlstandes in dem in die Erscheinung getretenen Maße bewirkt habe, — in welchem Umfange die im allgemeinen anerkannte Einwirkung der völligen Aufhebung der Eisenzölle stattgehabt, dafür fehle mir der Maßstab.

Herr Stumm: Ich möchte nur bemerken, daß ich einen Widerspruch dem Herrn Sachverständigen gewiß nicht vorwerfen wollte, im Gegenteil halte ich seine Auseinandersetzung für vollständig richtig und finde die Erklärung, daß die Einwirkung nicht nachweislich gewesen sei, darin, daß eben für Schienen eine besondere Begünstigung stattgefunden hat. Ich wollte nur das eine konstatieren, daß für Schienen usw. ein nachweisbarer Einfluß der Aufhebung der Zölle stattgefunden haben würde, wenn diese Protektion**) nicht eingetreten wäre, aber einen Widerspruch wollte ich in keiner Weise behaupten.

*) Im Text steht: Eisenmaterial.
**) Im Text steht: Produktion.

Digitized by Google

Vorsitzender: Ich möchte doch noch konstatieren, daß die Frage, die ich vorhin stellte, in bezug auf den Einfluß der Aufhebung der Zölle nicht dahin ging, ob die Aufhebung der Zölle den Wohlstand und die Existenz der Werke gefährdet habe, sondern ob die Eisenbahnen billigere Preise durch die Aufhebung erlangt haben?

Herr Stumm: Ich muß darauf bemerken, daß sich meine Aeußerung nicht auf die Frage bezog, die der Herr Vorsitzende gestellt hatte, sondern auf die Frage des Herrn Geheimrat Huber.

Herr Rennen: Ich glaubte die Frage in der Weise beantworten zu dürfen, wie ich es vorhin getan habe, weil es in der Frage heißt: Ist es Ihnen vorteilhaft oder nachteilig gewesen?

Herr Stumm: Können Sie uns angeben, welche Preise das belgische Werk augenblicklich von den belgischen Bahnen erlangt?

Herr Rennen: Das würde sich aus dem Nachweise C ergeben.

Herr Stumm*): Für Belgien, was mich am meisten interessiert, sind mehr die Schienen — ich darf dabei bemerken, daß ja in der Tabelle nur Durchschnittspreise enthalten sind — in neuester Zeit wohl erheblich heruntergegangen?

Herr Rennen: Für Belgien sind die Preise für die letzten Jahre von den Bahnverwaltungen mir nicht angegeben worden.

Vorsitzender: Würden Sie vielleicht in der Lage sein, uns mitzuteilen, welche Quantitäten von verschiedenen Eisenfabrikanten bei Ihnen im Jahre verwendet werden?

Herr Rennen: Das ergibt sich aus den Nachweisen A und B, welche zu überreichen ich mich beehrte.

Herr Stumm: Mit Ausnahme der Bestellungen für die Neubauten?

Herr Rennen: Da das ganze Eisen- und Stahlmaterial, welches für den Oberbau, auch bei den neuzubauenden Bahnen,

*) S. 628.

Digitized by Google

verbraucht wird, in dem Nachweise A enthalten ist, können nur geringe Quantitäten direkt von der Neubauabteilung bestellten Eisenmaterials unberücksichtigt geblieben sein. Dabei muß ich jedoch ausdrücklich hervorheben, daß die besonderen Eisenkonstruktionen für Brücken, Wegüberführungen usw., welche beim Baue neuer Linien oft ein erhebliches Objekt bilden, gleichfalls in den Nachweisen nicht enthalten sind.

Herr Stumm: Ich meine, das Wort „sämtlich" bezieht sich daher nicht auf alle Bezüge für die Neubauten.

Herr Stumm: Würden Sie vielleicht den durchschnittlichen Verschleiß in Jahren für Stahlschienen angeben können, den Ihre Techniker jetzt annehmen?

Herr Rennen: Maßgebende Erfahrungen haben wir in dieser Beziehung noch nicht; denn die Stahlschienen liegen bei uns im großen Durchschnitt noch nicht so lange, daß irgendwie eine starke Verschleißperiode eingetreten sein könnte.

Frage 10: Welche Zollsätze halten Sie eventuell ohne wesentliche Schädigung Ihrer Interessen für zulässig?

Vorsitzender: Wenn ich noch einmal auf die Schienenfabrikantenvereinigung zurückkommen darf: ist Ihnen bekannt, auf welche Werke sich dieselbe augenblicklich erstreckt?

Herr Rennen: Nein, die sämtlichen Werke sind mir nicht bekannt. Nur einzelne Werke kenne ich als Beteiligte, von diesen einzelne auch nur durch Schlußfolge, indem, sobald es sich um größere Submissionen oder Vergebung von Material gehandelt hat, wir dann dem von dieser Vereinigung gleichförmig festgestellten Preise gegenüberstanden.

Herr Stumm: Ich weiß nicht, ob der Herr Sachverständige die Frage des Herrn Vorsitzenden vorhin ganz strikte so aufgefaßt hat, wie sie gestellt war? Der Herr Vorsitzende meinte, ob die oberrheinischen Werke an dieser Vereinigung auch teilgenommen hätten?

Herr Rennen: Das ist mir nicht bekannt; ich bezweifle es jedoch.

Herr Stumm: Denn ich, für meine Person, müßte dagegen remonstrieren.

Digitized by Google

Neununddreißigste Vernehmung am 26. November 1878*)

Sachverständiger: Rittergutsbesitzer Flügge aus Speck bei Gollnow.

Frage 3: Wie stellen sich die Preise für entsprechendes ausländisches Fabrikat**) in deutschen Häfen und am Konsumtionsorte?

Herr Flügge***) gibt in einer Tabelle die Eisenpreise an, welche er seit einer Reihe von Jahren auf seiner pommerschen Besitzung Gollnow bezahlt hat.

Herr Stumm: Beziehen sich diese letzteren Preise auf die Ansätze, die aus Ihren eigenen Büchern dafür ermittelt sind?

Herr Flügge: Aus meinen eigenen Büchern sind die Preise ermittelt, die in Gollnow gezahlt sind. In Mecklenburg kaufe ich das Eisen, was mein Schmied verarbeitet, gar nicht, sondern der Schmied kauft es, und ich bezahle ihm das verarbeitete Eisen.

Herr Stumm†): Ich wollte mir die Frage erlauben, ob Sie über die Preise, die Sie in den verschiedenen Jahren

*) S. 683.

**) D. h. bei den wichtigsten Erzeugnissen der Eisenindustrie, welche die Landwirtschaft verwendet.

***) S. 686.

†) S. 687.

Digitized by Google

pro Pfund an den Schmied bezahlt haben, uns Mitteilung machen können oder ob Sie dieselben bereits in die Tabellen aufgenommen haben?

Herr Flügge: Mitteilungen kann ich darüber machen, aber in die Tabellen habe ich nichts darüber aufgenommen.

Vorsitzender: Es würde interessant sein, zu erfahren, welchen Schmiedepreis Sie heute bezahlen gegen das Jahr, wo die Zölle noch bestanden.

Herr Flügge: Dem Schmied gebe ich zurzeit noch denselben Geldbetrag, den ich ihm vorher gegeben habe, nämlich 54 Pf. für das Kilo verschmiedetes Eisen. Ich habe dem Schmied, der zugleich bei mir Krüger war, seit einigen Jahren den Krug abgenommen, woran er einen Verdienst hatte, ohne seine Eisenpreise zu erhöhen, weil er bei diesen trotzdem gut bestehen konnte.

Herr Stumm: Und was haben Sie 1869 in Geld bezahlt?

Herr Flügge: Das weiß ich nicht mehr, ist auch, wie schon ausgeführt, gleichgiltig, da die ganze Stellung des Schmiedes wiederholt verändert ist.

Herr Flügge: In Pommern kaufe ich das Eisen, und der Schmied ist gänzlich mein Deputatist; er bekommt einen bestimmten Jahreslohn, für sich und seine Familie so und so viel Getreide und Kartoffeln und hat die Verpflichtung, für mich zu arbeiten.

Herr Stumm: Können Sie uns vielleicht sagen, in welcher Weise die Deputatverhältnisse des Schmiedes, der nicht auf Akkord, sondern in der eben geschilderten Weise bezahlt wird, sich seit 1873 verändert haben? Ob er mehr Lohn oder weniger bekommt?

Herr Flügge: Er bekommt dasselbe.

Frage 5: Verwenden Sie ausländische Fabrikate oder nicht? Aus welchen Gründen?

Herr Stumm*): Wo der Schmied auf Deputat gesetzt ist, bezahlen Sie diese Fakturen an den Eisenhändler direkt?

(Wird bejaht.)

*) S. 688.

Und wird immer genau unterschieden zwischen schwedischem und inländischem Eisen, so daß aus den Fakturen unzweifelhaft hervorgeht, was schwedisch ist und was nicht?

Herr Flügge: Der Schmied sucht das Eisen selbst aus. Ob ich betrogen werde oder nicht, das weiß ich nicht.

Herr Stumm: Also auf der Faktura steht: so und soviel schwedisches, so und soviel deutsches Eisen?

Vorsitzender: Die Preisunterschiede gehen aus den Verzeichnissen hervor?
Herr Flügge: Ja.

Herr Stumm: Ist alles schwedische Eisen mit einer Fabrikmarke versehen?

Herr Flügge: Das kann ich nicht bestimmt behaupten, glaube aber, daß der Schmied sich hinreichend vergewissert.
Herr Meier: Stangeneisen pflegt es zu sein.

Herr Stumm: Ich bin anderer Ansicht. Ich möchte das von dem Herrn Sachverständigen wissen.

Herr Flügge: Ob mir deutsches Eisen für schwedisches verkauft wird, — diese Frage kann ich selbstredend nicht beantworten. Ich habe, wie gesagt, die Ueberzeugung, daß, wenn die Leute mir schwedisches Eisen verkaufen, es auch solches ist.

Vorsitzender: Ich glaube auch nicht, daß diese Supposition von dem Kommissionsmitgliede beabsichtigt war.

Herr Stumm: Die Möglichkeit der Verwechslung ist jedenfalls denkbar.

Herr Flügge: Die Verwechslung müßte denn schon bei dem Kaufmann stattgefunden haben.

Herr Stumm: Ich kann aus eigener Erfahrung angeben, daß ich seit einigen Jahren jeden Stab Eisen stempeln lasse, weil das lothringische Eisen vielfach als Neukirchener Eisen auf dem süddeutschen Markte verkauft worden war.

Digitized by Google

Frage 6: In welcher Weise ist die Ermäßigung resp. Aufhebung der deutschen Eisenzölle seit 1873 nachteilig oder vorteilhaft für Sie gewesen? Hat besonders das Gesetz vom 7. Juli 1873 einen Einfluß auf die Preise von Eisen und Eisenfabrikaten ausgeübt, und eventuell welchen?

Herr Flügge berichtet, daß die Zollermäßigung die Preise für das Eisen sehr herabgedrückt habe, was sich besonders vom Jahre 1877 an bemerkbar gemacht habe.

Herr Stumm*): Es würde das also eine Differenz sein, die etwa das dreifache des aufgehobenen Zolles ausmacht.

Herr Flügge: Ja. Es kommt hinzu, daß die Eisenpreise auch heruntergegangen sind, aber nicht in dem Maße.

Herr Stumm: Es würde also die Differenz von dem Herrn Sachverständigen nicht allein auf die Aufhebung der Zölle zurückgeführt werden, sondern auch auf die Ermäßigung der Eisenpreise an sich.

Herr Flügge: Ganz bestimmt.

Frage 9: Würde die Wiedereinführung von Zöllen für die Produkte der deutschen Eisenindustrie Nachteile für Sie herbeiführen und in welchem Maße?

Herr Stumm**): Sie würden also der Ansicht sein, daß Ihre Verkaufspreise direkt mehr influiert werden durch einen relativ günstigen Stand der Industrie in England als in Deutschland?

Herr Flügge: Darüber habe ich keine bestimmte Meinung ausgesprochen; denn der relativ günstige Stand der Eisenindustrie in England an sich macht den Markt auch noch nicht.

*) S. 689.
**) S. 690.

Digitized by Google

Herr Stumm: Ist bei den Berechnungen, die Sie über den Eisenkonsum pro Morgen mitgeteilt haben, auch der Abgang an altem Eisen in Abzug gebracht? Wenn z. B. ein neuer Dampfkessel eingelegt wird, ein alter kommt heraus, haben Sie da das Gewicht des alten abgezogen?

Herr Flügge: Selbstredend sind bei meinen Angaben nur diejenigen Eisenteile in Ansatz gekommen, die ich wirklich bezahlt habe; wenn ich also bei dem Kauf altes Eisen angebe, so wird das alte Eisen nicht mitgerechnet. Uebrigens kommt das auch in der Landwirtschaft sehr wenig vor.

Vorsitzender: Sie bezahlen dann so viel weniger?

Herr Stumm: Ich meine nicht den Wert, sondern die Quantitätsbeträge.

Herr Flügge: Ich verstehe; die Quantitätsbeträge habe ich ganz genau so berechnet.

Herr Stumm: Gehört dem Schmied, der auf Ihrem mecklenburgischen Gute in Akkord arbeitet, das alte abgängige Eisen auch, oder wird es zu Ihren Gunsten verkauft?

Herr Flügge: Der bekommt für altes Eisen einen andern Satz, nämlich 12 Pf., wenn ich nicht irre.

Herr Stumm: Das heißt, wenn er altes Eisen verarbeitet, bekommt er einen andern Satz. Nun gibt es aber auch altes Eisen, welches er nicht wieder verarbeiten kann; das wird doch verkauft; wird das zu seinen oder zu Ihren Gunsten verkauft?

Herr Flügge: Wenn er altes Eisen hat, mag er dies verkaufen. Ich habe noch nie altes Eisen dort verkauft.

Herr Flügge berichtet, er habe nur beim Kauf einer neuen Maschine das Eisen der alten mit in Anrechnung bringen lassen, dafür sei ihm dann die neue entsprechend billiger berechnet worden. Wenn er eine größere, selten vorkommende Neuanschaffung gemacht habe, so habe er auch nicht dem betreffenden Jahr die ganzen Kosten zur Last gelegt, sondern er habe die Amortisation und die Verzinsung des Anlagekapitals gerechnet.

Digitized by Google

Herr Stumm: Es würde interessant sein zu wissen, in welcher Weise diese Amortisationsziffer gerechnet ist; der eine kann mehr nehmen, der andere weniger. Dadurch würden wir erst in die Lage kommen, die verschiedenen Angaben über den jährlichen Eisenverbrauch in Verbindung zu bringen.

Herr Flügge: Was ich gesagt habe, bezieht sich auf große Maschinen; kleinere Maschinen werden satzweise ergänzt. Man kauft z. B. alle paar Jahre einige Sätze von Pflügen*) und dergleichen. Bei der großen Dampfdreschmaschine habe ich 20 Jahre angenommen, aber ich glaube kaum, daß sie 20 Jahre halten wird.

Herr Stumm: Auf welche Zeit bezieht sich der Eisenverbrauch pro Morgen, den Sie angegeben haben?

Herr Flügge: Von 1869 an bis jetzt. Ich kann den Eisenkonsum, wenigstens auf der einen Besitzung, sogar vom Jahre 1812 an nachweisen, weil von da an ganz genau Buch geführt worden ist.

Herr Stumm: Ich würde es sehr dankbar begrüßen, wenn Sie nicht nur von 1812 an, sondern, wenn Sie angeben könnten, welches der jährliche Eisenverbrauch für eine möglichst lange Zeitperiode gewesen ist, aber nicht im Durchschnitt, sondern für jedes einzelne Jahr.

Herr Flügge: Das habe ich von 1868 nachgewiesen. Von einem Gut könnte ich das von 1812 an, von dem andern Gut von 1850 an nachweisen.

Vorsitzender: Das würde Ihnen aber hier nicht mehr möglich sein.

Herr Flügge: Nein. Ich habe geglaubt, daß es genügend wäre, die von Ihnen vorgeschriebenen Jahre 1869 bis 1878 zu berechnen.

Herr Stumm: Würden Sie vielleicht von 1869 bis jetzt den jährlichen Eisenverbrauch angeben können?

Herr Flügge: Ich würde angeben können, was meine Schmiede verarbeitet haben. Für den übrigen Konsum würde es mir insofern schwer sein, als es mir jetzt dazu an Zeit mangelt.

*) S. 691.

Digitized by Google

Frage 10: Welche Zollsätze halten Sie eventuell ohne wesentliche Schädigung Ihrer Interessen für zulässig?

Herr Flügge spricht sich bedingt für einen Zoll von einer Mark aus.

Herr Stumm: Sie würden durch diese Konklusion zugeben, daß, wenn der Zoll eingeführt würde, Sie auf schwedisches Eisen verzichten könnten; denn der Zoll, der auf schwedisches Eisen bezahlt wird, wird nicht dem deutschen Eisenindustriellen in die Taschen fallen?

Herr Flügge: Soweit ich speziell schwedisches Eisen notwendig gebrauchen muß, würde ich den Zoll allerdings zu gunsten des Staates bezahlen. Aber soweit das mit dem inländischen konkurrierende ausländische Eisen durch den Zoll im Preise gesteigert wird, wird doch die inländische Industrie jedenfalls ihre Preise um denselben Betrag erhöhen.

Digitized by Google

D.

Vernehmungen der Eisenhändler

D. Fragebogen für Eisenhändler.

1. Welche Veränderungen haben die Preise der verschiedenen inländischen Eisensorten und Eisenfabrikate seit 1869 durchzumachen gehabt?
2. Wie stellen sich dagegen die Preise des Auslandes in den nach Deutschland importierenden Häfen sowie in den deutschen Haupthandelsplätzen im Binnenlande?
3. Sind zwischen den Frachtsätzen für die ausländischen Eisensorten und die inländischen Erzeugnisse beim Transporte Differenzen wahrnehmbar und worin sind diese eventuell begründet?
4. In welcher Weise wird das Absatzgebiet der inländischen Eisenindustrie durch die Zolländerungen von 1873 und 1877 beeinflußt?
5. Wie würde es beeinflußt worden sein, wenn keine Bevorzugung inländischer Fabrikate stattgefunden hätte?
6. Hat sich seit Erlaß des Gesetzes vom 7. Juli 1873 eine Verschiebung in dem Verbrauche der verschiedenen Qualitäten des Eisens ergeben?
7. Werden Erzeugnisse der Eisenindustrie aus dem Auslande bezogen, weil dieselben im Inlande überhaupt nicht oder nicht in genügender Qualität hergestellt werden?
8. Welche Einflüsse üben auswärtige Exportprämien aus?
9. In welcher Qualität und Quantität sowie nach welchen Absatzgebieten werden Erzeugnisse der deutschen Eisenindustrie nach dem Auslande ausgeführt?

Digitized by Google

10. Würde durch Erniedrigung der inländischen Frachtsätze der Absatz ins Ausland wesentlich gehoben werden können?

11. In welchem Maße würde durch Aufhebung der Zollsätze anderer Länder der Absatz ins Ausland voraussichtlich zunehmen?

12. Welche Zollsätze würden erforderlich sein, um das Eisen und die Eisenfabrikate des Auslandes ganz vom deutschen Markte zu verdrängen?

13. Würden andere Industriezweige durch einen Ausschluß der ausländischen Konkurrenz benachteiligt werden?

14. Welche Zollsätze halten Sie ohne wesentliche Schädigung der Interessen des deutschen Handels und der Industrie für zulässig?

15. Wie stellen sich die Einkaufs- und Verkaufsbedingungen beim Eisenhandel im Inlande und Auslande, insbesondere in bezug auf den Kredit?

16. Sind Einwendungen gegen die Richtigkeit und Zuverlässigkeit der beigefügten *) statistischen Aufstellungen zu machen, und eventuell welche?

    Würden Sie in der Lage sein, dieselben durch anderweitige Mitteilungen in wesentlichen Punkten zu ergänzen?

---

*) Hier nicht mit abgedruckt.

Digitized by Google

Dritte Vernehmung
am 6. November 1878*)

Sachverständiger: Geheimer Kommerzienrat Ravené in Berlin.

Frage 2: Wie stellen sich dagegen die Preise des Auslandes in den nach Deutschland importierenden Häfen sowie in den deutschen Haupthandelsplätzen im Binnenlande?

Herr Stumm**): Haben Sie auch die Verhältnisse für Weißblech mit aufgenommen?

Herr Ravené: Nein, weil wir viele Jahre nur den deutschen Markt benutzt haben, mit Ausschluß der letzten zwei Jahre, wo englische Weißbleche herübergekommen sind.

Herr Stumm: Es wären aber gerade die Weißblechpreise seit Aufhebung des Zolles interessant, weil die erhebliche Einfuhr von Weißblech erst stattgefunden hat im Revier des Herrn Sachverständigen nach Aufhebung des letzten Zolles.

Herr Ravené: Das kann ich ja noch nachholen. Wir haben selbst sehr viel dazu beigetragen, daß das Weißblech von hier bezogen ist.

*) S. 43.
**) S. 45.

Digitized by Google

Frage 3: Sind zwischen den Frachtsätzen für die ausländischen Eisensorten und die inländischen Erzeugnisse beim Transporte Differenzen wahrnehmbar und worin sind diese eventuell begründet?

Herr Ravené läßt eine Vergleichung der Frachten zwischen England, Oberschlesien und Rheinland folgen.

Herr Stumm*): Sie beziehen doch aber auch aus Lothringen?

Herr Ravené: Ja, das ergibt sich aus der beigefügten Tabelle. Das lothringische Eisen steht dem von Schlesien nicht gleich. Es werden aber Träger von Lothringen bezogen.

Herr Stumm: Wie stellen sich da die Frachten gegenüber den englischen?

Herr Ravené: Auf beinahe drei Mark. Wir haben sie zu Wasser über Rotterdam nach Stettin bezogen, auch nicht wesentlich höher. Wir können keine belgischen Träger beziehen, weil die Qualität zu schlecht ist. Jeder Händler muß hier in Berlin Scheine unterschreiben für die Polizei, daß er für die Sicherheit des Eisens garantiert.

Herr Stumm: Ist da ein gewisses Maß von absoluter Festigkeit vorgeschrieben?

Herr Ravené: Es bestehen gedruckte Tabellen. Ich beziehe in diesem Artikel nur die beste Ware.

Herr Stumm: Haben Sie auch für die Ostseeprovinzen keine belgischen Träger bezogen?

Herr Ravené: Nein, ich habe einmal belgische Träger bezogen, aber sie waren so miserabel, daß ich es nicht mehr wagte.

Herr Stumm: Sind die belgischen Preise auch in Ihrer Aufstellung enthalten?

Herr Ravené: Davon habe ich gar keine Kenntnis. Es ist möglich, daß die Konkurrenz hier zuweilen belgische Träger bezogen hat; Laurahütte macht noch nicht alle Profile. Das Haupt-

*) S. 46.

Digitized by Google

geschäft macht noch Burbach, dann „Rote Erde" bei Aachen und zum Teil Lothringen.

Herr Stumm: Ich möchte den Herrn Sachverständigen fragen, ob Sie mit dem Absatze der gußeisernen Röhren näher vertraut sind?

Herr Ravené berichtet, daß er ein Geschäft mit gegossenen Röhren nicht gemacht habe, daß ihm aber ein Geschäft bekannt sei, welches schottische Fabrikanten mit der Stadt Berlin 30 000 Tlr. billiger als das Inland gemacht hätten.

Frage 4: In welcher Weise wird das Absatzgebiet der inländischen Eisenindustrie durch die Zolländerungen von 1873 und 1877 beeinflußt?

Herr Ravené bemerkt, daß die so vielfach behauptete Ueberflutung des einheimischen Marktes mit fremden Erzeugnissen in seinem Kreise nicht zuträfe.

Herr Stumm: Sie nehmen doch aber Weißblech aus?

Herr Ravené: Weißblech auch nur in den letzten zwei Jahren. — Ich sprach indessen nur von Stabeisen, Fassoneisen, Trägern, Blechen, auch Stahl, aber nicht von Stahlschienen.

Herr Stumm: Wenn Sie auch erklärt haben, daß Sie aus Qualitätsrücksichten belgische Träger nicht beziehen, — haben Sie vielleicht gefunden, daß belgische Träger, namentlich an der Ostsee, Ihren Burbacher Trägern Konkurrenz gemacht haben?

Herr Ravené: Nein, so gut wie gar nicht.

Herr Stumm: Und Sie haben auch nicht die Beobachtung gemacht, daß die belgischen Angebote bestimmend auf Ihre Preise gewesen sind?

Herr Ravené: Ganz und gar nicht. Es wird jetzt doch sehr viel Rücksicht auf die Qualität genommen, und die Burbacher Träger haben sehr geschickte Profile, sie sind sehr tragfähig.

Digitized by Google

Herr Stumm: Wenn aber heute die Burbacher Träger um 10 Mark pro Tonne in die Höhe gingen, würde sich dann nicht die belgische Konkurrenz trotz der geringeren Qualität fühlbar machen?

Herr Ravené: Nein, wohl aber die der Luxemburger Werke.

Herr Stumm: Darauf kommts hierbei wohl nicht an, weil das ja auch zollinländische Werke sind.

Die Industriellen behaupten aber, daß ihnen durch Belgien, namentlich an den Seeküsten, sehr scharfe Konkurrenz gemacht würde.

Herr Ravené: Ich will das nicht bestreiten, aber zu meiner Kenntnis ist es nicht gekommen.

Herr Ravené berichtet, daß die deutschen Werke von schmiedeeisernen Röhren sich zusammengetan und ihre Preise so gestellt hätten, daß die englischen nicht hereinkommen könnten. — Ferner führt er aus, daß er gern für Kesselröhren den deutschen Markt bevorzugen würde, aber da er so hohe Preise zahlen müsse, zöge er vor, in diesem Falle von England zu beziehen. Dasselbe gelte für schmiedeeiserne Gas- und Kesselröhren.

Herr Stumm: Welchen Prozentsatz würden davon die englischen schmiedeeisernen Röhren bilden?

Herr Ravené: Kesselröhren sind fast ausschließlich englisch, wenigstens drei Viertel. Das liegt daran, weil wir so große Ordres auf einmal geben können und per Kassa zahlen.

Herr Stumm: Sie meinen also, daß große englische Häuser für bestimmte Häuser besondere Faveurs gewähren, was die deutschen nicht tun.

Herr Ravené: Das geschieht allerdings.

Herr Stumm: Damit wäre zugegeben, daß die offiziellen englischen Preise für große Geschäfte absolut nicht maßgebend sind.

Herr Ravené: Allerdings.

Herr Stumm: Ich möchte noch etwas nachholen. Ich meinte vorhin, der Einfluß der Zollaufhebung auf schmiede-

Digitized by Google

eiserne Röhren seit dem 1. Januar 1877 war insofern anders als bei andern Eisenmaterialien, als der Zoll dort*) mit 25 Sgr. beibehalten wurde, während die andern Eisenzölle nur 10 Sgr. betrugen, so daß der Sprung am 1. Januar 1877 viel lebhafter war für schmiedeeiserne Röhren ebenso wie für Weißblech, wofür denn auch der Herr Sachverständige seit zwei Jahren eine wesentliche Aenderung im englischen Import konstatiert hat.

Herr Ravené führt aus, daß die Herabsetzung des Zollsatzes von 7,50 Mark, der 1868 bestand, auf 3,50 Mark nach seinen Erfahrungen keine Erhöhung des Absatzes für das englische Fabrikat hervorgebracht habe. Wenn auch die deutschen Werke durch diese Herabsetzung in ihrem Verdienste gedrückt worden seien, so hätten sie doch nicht die Macht verloren, den Wettbewerb mit England auszuhalten.

Herr Stumm: Es ist dem Herrn Sachverständigen wohl bekannt, daß jene Koalition der Weißblechwerke nicht mehr existiert? Zwei Werke stehen ja seit der Zollermäßigung gänzlich still, de Wendel ist durch die Koalition dazu gekommen, Dillingen ist aus der Konvention ausgetreten. Die beiden Gruppen treiben sehr lebhafte Konkurrenz gegeneinander.

Herr Huber spricht die Vermutung aus, die Weißblecherzeugung sei im letzten Jahre sehr weit zurückgegangen.

Herr Stumm: Welchen Prozentsatz nimmt das englische Weißblech in ihrem gesamten Verkauf ungefähr ein?

Herr Ravené führt aus, daß er nur das feststellen könne, was gerade in seinem Hause vorfalle, das aber deshalb nicht ausschlaggebend sei. Er selbst suche den deutschen Markt zu stärken und sei froh, wenn er nicht auswärts zu kaufen brauche.

Herr Stumm: Ich möchte das auch konstatieren, es ist dankend anerkannt worden, daß Sie die heimische Industrie schützen und deshalb weniger fremdes Eisen einführen, als es sonst der Fall wäre.

*) S. 47.

Frage 7: Werden Erzeugnisse der Eisenindustrie aus dem Auslande bezogen, weil dieselben im Inlande überhaupt nicht oder nicht in genügender Qualität hergestellt werden?

Herr Ravené nennt hier den Gußstahl, der für Schneidewerkzeuge verarbeitet wird. Für diesen Zweck sei die inländische Fabrikation hinter derjenigen des Auslandes noch zurück.

Herr Stumm: Welche Quantitäten führen Sie von diesem Stahl ein?

Herr Ravené macht hierüber sowie über seinen Umsatz und den Preis Angaben.*) Dann erklärt er, daß zu Hämmern, Ambossen und Wagenfedern deutscher Stahl genommen werde, während für Schneidewerkzeuge der englische bevorzugt werde.

Herr Stumm: Haben Sie Gründe, um diese Verschiedenheit zu erklären?

Herr Ravené: Die Forderung höherer Vorzüglichkeit für die genannten Fabrikate.

Herr Stumm: Liegt das im Rohmaterial oder in der besseren Verarbeitung?

Herr Ravené: Ich glaube, es liegt in beidem.

Herr Stumm: Beziehen Sie nicht steirischen Stahl?

Herr Ravené: Nein, jetzt ist der Handel damit ganz unbedeutend.

Herr Stumm: Der englische Gußstahl würde also eine Qualität sein, die zwar in England dargestellt ist, aber aus schwedischem Material?

Herr Ravené: Meines Wissens ja.

Frage 9: In welcher Qualität und Quantität, sowie nach welchen Absatzgebieten werden Erzeugnisse der deutschen Eisenindustrie nach dem Auslande ausgeführt?

Herr Stumm: Ist der Absatz nach Rußland nicht bereits im Rückgange begriffen?

*) S. 48.

Digitized by Google

Herr Ravené: Für mich nicht. Ich habe das Geschäft früher nicht angestrebt, aber jetzt bei den schlechten Zeiten sucht man jedes gern auf.

Herr Stumm: Fürchten Sie nicht, daß die kolossale Entwicklung der Eisenindustrie in Rußland durch Prämien usw. diesen Absatz in der nächsten Zeit sehr erheblich beschränken wird?

Herr Ravené: Das kann schon sein, aber für Fassoneisen gewiß doch erst später.

Herr Stumm: Hat die Einführung der russischen Goldzölle nicht nachteilig auf den Export nach Rußland eingewirkt?

Herr Ravené: Nein, trotz des schlechten Kurses und des Zolles hat sich das Geschäft entwickelt. Das ist allerdings wunderbar genug.

Herr Stumm: Sie wissen nicht, ob die Werke, deren Fabrikate Sie in dieser Weise nach Rußland verkaufen, noch etwas dabei verdienen?

Herr Ravené: Wahrscheinlich. Die billigsten Preise hat Lothringen gemacht. Burbach behauptet, nicht arbeiten zu wollen, wenn es seine Preise nicht bekomme.

Herr Stumm: Machen Sie erhebliche Geschäfte mit dem Lothringer Eisenwerke, welches bei Ars liegt?

Herr Ravené: Nein, aber ich arbeite mit de Wendel, besonders früher, sehr bedeutend, dessen Artikel wir sonst auch nach England exportiert haben, aber in diesem Jahre nicht.

Herr Ravené berichtet dann weiter, er habe besonders in Spiegeleisen vor dem Auftauchen der spanischen Erzausfuhr ein großes Geschäft gemacht.

Herr Stumm: Der Export von Spiegeleisen hat also nach Aufhebung der Zölle abgenommen resp. ganz aufgehört?

Herr Ravené: Nein, das hat mit dem Zoll nichts zu tun, nur die spanischen Gruben sind die Ursache gewesen; ich habe noch zuletzt sehr viel daran verloren.

Digitized by Google

Frage 12*): Welche Zollsätze würden erforderlich sein, um das Eisen und die Eisenfabrikate des Auslandes ganz vom deutschen Markte zu verdrängen?

Herr Stumm: Ich meine, um ein Mißverständnis nicht aufkommen zu lassen, der Herr Sachverständige hat gesagt, daß bei der Wiedereinführung des Zolls die Preise nicht um den ganzen Betrag des Zolls steigen würden, aber doch einigermaßen.

Herr Ravené: Ich habe mich über das Maß der Steigerung nicht ausgesprochen, weil ich es nicht kann.

Herr Stumm: Es ist speziell von Stabeisen die Rede, aber nicht von Gießereiroheisen, Weißblech, Röhren, Schienen usw. Der Herr Sachverständige hat gesagt, daß in seinem Rayon zurzeit kein Stabeisen importiert werde, dies aber geschehen würde, sobald eine erhebliche Preissteigerung für inländische Fabrikate einträte.

Herr Ravené: Ja wohl, ich glaube, das auch auf grund meiner Erfahrungen sagen zu können.

Frage 14: Welche Zollsätze halten Sie ohne wesentliche Schädigung der Interessen des deutschen Handels und der Industrie für zulässig?

Herr Stumm: Der Zoll von einer Mark, den Sie für Eisen und Platten vorschlagen, bezieht sich auf den Zentner?

Herr Ravené: Nein, immer auf 100 kg.

Herr Stumm: Dann paßt es aber nicht mit dem autonomen Zolltarif, da ist eine Mark für den Zentner angenommen.

Herr Ravené: Angaben über einzelne Zollsätze beruhen immer auf individueller Anschauung. 10 Sgr. sind bei 2 Tlrn. $16^2/_3$ Proz., bei 4 Tlrn. würde das Verhältnis ein besseres sein.

*) S. 49.

Digitized by Google

Herr Stumm: Ich möchte den Herrn Sachverständigen darauf aufmerksam machen, daß 25 Pf. für den Zentner Roheisen heute etwa 10 Prozent des Werts ausmacht.

Herr Ravené: Wenn wir auf sechs Mark eine Mark nehmen, so wären das zirka 16⅔ Prozent, also mehr als 10 Prozent.

Herr Stumm: Sie wollen, wenn ich recht verstehe, für Eisen und Platten in allen Dimensionen einen gemeinschaftlichen Zollsatz nehmen, und wenn Sie da den Durchschnittspreis*) berechnen, so würde ein Zollsatz von 10 Mark nicht viel mehr als 5 Prozent vom Wert, also erheblich weniger als beim Roheisen betragen.

Frage 16: Sind Einwendungen gegen die Richtigkeit und Zuverlässigkeit der beigefügten statistischen Aufstellungen zu machen, und eventuell welche?

Herr Ravené: Darin bin ich nicht sehr kompetent, nur auf Tafel 12 fehlt eine Angabe in einer interessanten Zusammenstellung, nämlich das Jahr 1873 auf Tafel XII Fol. 42.

Herr Huber: Die Notizen für das Jahr 1873 werden, wenn Sie Wert darauf legen sollten, nachgeliefert werden können.

Herr Stumm: Ich halte das für sehr wünschenswert, denn ich glaube doch, daß das eine wesentliche Auslassung ist, weil es sich dabei gerade um die höchsten Preise handelt. Die Tabelle wird dadurch in ihrem Werte sehr beeinträchtigt.

*) S. 50.

Digitized by Google

Elfte Vernehmung
am 12. November 1878*)

Sachverständiger: Eisenhändler Schemmann aus Hamburg.

Vorsitzender: Der Sachverständige, Herr Eisenhändler Schemmann aus Hamburg, wolle zunächst die Güte haben, uns über seinen Eisenhandel etwas mitzuteilen, damit wir wissen, woher Sie Ihr Eisen beziehen, mit welchen Sorten Sie sich vorzugsweise befassen, wohin Sie vertreiben.

Herr Schemmann macht hierüber ausführliche Angaben und bemerkt am Schlusse: Eisenblech, feines Eisenblech, führen wir seit 1877 nur deutsches. Stahl führen wir in Hamburg nur englischen.

Herr Stumm: Weißblech?

Herr Schemmann: Weißblech in Hamburg nur englisches.

Herr Stumm: Ebenso auch schmiedeeiserne gezogene Röhren?

Herr Schemmann: Teilweise aus England, teilweise deutsche aus Düsseldorf, auch aus Berlin von Huldschinsky, also aus Oberschlesien.

Frage 1**): Welche Veränderungen haben die Preise der verschiedenen inländischen Eisensorten und Eisenfabrikate seit 1869 durchzumachen gehabt?

Herr Schemmann gibt eine Tabelle an über Durchschnittsgrundpreise für deutsches Eisen in Harburg.

*) S. 191.
**) S. 192.

Digitized by Google

Frage 2: Wie stellen sich dagegen die Preise des Auslandes in den nach Deutschland importierenden Häfen sowie in den deutschen Haupthandelsplätzen im Binnenlande?

Herr Schemmann legt eine zweite Tabelle vor über die Durchschnittsgrundpreise für englisches Eisen in Hamburg.

Herr Stumm: Beziehen sich diese beiden Tabellen nur auf Hamburg? Haben Sie für Harburg keine besondere Aufstellung?

Herr Schemmann: Ja, es ist eine Aufstellung für Hamburg und Harburg, das ist derselbe Markt, die Preise sind fast dieselben, nur pflegen wir in Hamburg etwas höhere Preise für deutsches Eisen zu berechnen, weil die Waren einen längeren Weg haben und die Spesen größer sind.

Herr Stumm: Mit welcher deutschen Quantität stellen Sie die Sorten Südstaffordshire ungefähr zusammen?

Herr Schemmann: Ich würde es ungefähr mit sogenanntem Feineisen in Deutschland auf eine Stufe stellen.

Herr Stumm: Der technische Ausdruck ist mir nicht recht geläufig.

Herr Schemmann: Es gibt in Deutschland verschiedene Qualitätsbezeichnungen. Das sogenannte Best- oder Feineisen würde ungefähr dem Südstaffordshire gleichkommen.

Herr Stumm: Sie können die Preise der gewöhnlichen Qualität nicht näher angeben?

Herr Schemmann: Nein.

Herr Stumm: Halten Sie das Siegener Eisen für geringer an Qualität als Südstaffordshire?

Herr Schemmann: Ja!

Digitized by Google

Frage 3*): Sind zwischen den Frachtsätzen für die ausländischen Eisensorten und die inländischen Erzeugnisse beim Transporte Differenzen wahrnehmbar und worin sind diese eventuell begründet?

Herr Schemmann: Differenzen sind da und beruhen natürlich auf den verschiedenen Entfernungen und der Art des Transports; für uns in Hamburg, welcher Ort einer von den ungünstigsten ist für die westfälische Industrie, stellt sich die Fracht auf zirka 1,22 bis 1,57 Mark von Westfalen.

Herr Stumm: Pro 100 kg?

Herr Schemmann: Pro 50 kg oder einen Zentner; von Peine sogar aus 0,77 Mark, von New-Castle, welches der nächste Hafen für Hamburg ist, wenigstens derjenige Hafen, an welchem Eisenwerke sind, stellt sich die Fracht 90 Pf., von Südstaffordshire dagegen, da die Werke daselbst einen Landestransport bis Hull haben und von da Wasserfracht bis Hamburg, auf 2—2,30 Mark.

Herr Stumm: Ich glaube, daß Sie verwechseln zwischen Zentnern und 100 kg; es ist doch unmöglich, daß die Schiffsfracht von Hull nach Hamburg 18 Mark pro Tonne beträgt.

Herr Schemmann: Ich bitte um Entschuldigung, also pro 100 kg.

Herr Stumm: Können Sie mir angeben, wie sich die Fracht von 2,30 Mark pro 100 kg von Südstaffordshire verteilt auf die Eisenbahnfracht von Südstaffordshire nach Hull und von da per Wasser nach Hamburg?

Herr Schemmann: Dieselbe verteilt sich ungefähr so: 1,25 Mark bis Hull und 0,75 Mark von Hull nach Hamburg.

Herr Meier: Seeassekuranz eingeschlossen?

Herr Schemmann: Nein!

Herr Stumm: Das würde also eine Differenz von 0,30 Mark ausmachen?

Herr Schemmann: Für etwas weiter liegende Werke von Südstaffordshire ist die Fracht etwa 1,50 Mark.

*) S. 193.

Digitized by Google

Herr Stumm: Können Sie uns die einzelnen Frachten für die einzelnen Werke nicht genauer angeben? Um uns ein Urteil zu bilden, müssen wir wissen, wieviel die Fracht von einem bestimmten Orte nach Hamburg beträgt.

Herr Schemmann: Das kann ich Ihnen augenblicklich nicht angeben.

Herr Stumm: Uns kommt es sehr darauf an, genaue Zahlen zu erhalten; andere Sachverständige werden uns ähnliche Angaben machen; soweit dieselben aber differieren, müssen wir doch einen Anhalt haben, um die Widersprüche zu lösen. Wenn irgend möglich, möchten wir auch die Kanalfracht wissen.

Frage 4: In welcher Weise wird das Absatzgebiet der inländischen Eisenindustrie durch die Zolländerungen von 1873 und 1877 beeinflußt?

Herr Stumm: Führen Sie in Ihrem Hause in Harburg deutsches Weißblech oder auch englisches?

Herr Schemmann: Das ist verschieden gewesen. Zurzeit führen wir fast nur englisches.

Herr Stumm: Und wie war es im Jahre 1876? Haben Sie da in Harburg nicht mehr deutsches Weißblech verkaufen können als jetzt? Ich meine, Sie wissen, daß am 1. Januar 1877 der Zoll auf Weißblech weggefallen ist. Während er nun noch bestanden hat, hat das nicht eingewirkt auf den Absatz des deutschen resp. englischen Weißblechs in Harburg und dem Zollverein?

Herr Schemmann berichtet, daß das größte Geschäft in deutschem Weißblech, das ungefähr in die Zeit von 1868 bis 1877 gefallen sei, weniger dem damals bestehenden Zoll als dem Vertreter des Weißblechverkaufskontors, Herrn Riemer, zu danken gewesen sei.

Herr Stumm: Das ist aber dann keine statistische Mitteilung mehr.

Digitized by Google

Frage 6*): Hat sich seit Erlaß des Gesetzes vom 7. Juli 1873 eine Verschiebung in dem Verbrauche der verschiedenen Qualitäten des Eisens ergeben?

Herr Schemmann berichtet, daß das Eisen vielfach durch den Stahl verdrängt worden sei und daß hauptsächlich aus Sparsamkeitsrücksichten neuerdings da eine geringere Qualität verwendet werde, wo früher auf eine gute gesehen worden sei.

Herr Stumm: Diese Einflüsse hängen auch nicht mit der Aufhebung der Zölle zusammen?

Herr Schemmann: Nein.

Frage 7: Werden Erzeugnisse der Eisenindustrie aus dem Auslande bezogen, weil dieselben im Inlande überhaupt nicht oder nicht in genügender Qualität hergestellt werden?

Herr Schemmann: Röhren werden wohl ebenso viel bei uns von Deutschland bezogen als von England.

Herr Stumm: Jedenfalls ist die Qualität kein Grund?

Herr Schemmann: Ja.

Herr Stumm: Welche Qualität des englischen Weißblechs stellen Sie dem deutschen gleich?

Herr Schemmann: Man hat vier Sorten Weißblech: Koks, Bestkoks, Charcoal und Bestcharcoal, deutsch Koks, Bestkoks, Holzkohlen und Bestholzkohlen.

Herr Stumm: Meines Wissens gibt es zwar in Deutschland eine geringe Sorte Ausschußblech, das sogenannte W.-Blech, aber die vier Qualitäten, die Sie genannt haben, werden von deutschen Werken nicht produziert.

*) S. 194.

Herr Schemmann gibt an, daß hauptsächlich Gießereiroheisen eingeführt werde, da dieses bisher in derselben Gleichmäßigkeit der Qualität in Deutschland nicht zu haben gewesen sei. In neuerer Zeit sollten verschiedene Werke in Deutschland darauf ausgehen, ein gleichmäßig gutes Roheisen in größeren Quantitäten herzustellen, aber bis nach Hamburg sei es noch nicht gedrungen.

Herr Stumm: Bezieht sich diese Angabe auch auf Middlesborougheisen?

Herr Schemmann: Nein, die Qualitätsfrage bezieht sich hauptsächlich auf schottisches.

Herr Stumm: Sollte bei Ihnen mehr schottisches Eisen eingeführt werden als Middlesborougheisen?

Herr Schemmann: Zu gleichen Teilen.

Herr Stumm: Das wird doch jedenfalls nur eingeführt, weil es billiger ist als das deutsche Gießereiroheisen?

Herr Schemmann: Ich weiß es nicht. Man benutzt Middlesborougheisen als Zusatz zum schottischen.

Herr Stumm: Können Sie nicht sagen, wie weit Middlesborougheisen von Hamburg aus in das Innere Deutschlands verfrachtet wird? Wie weit nach Süden oder Westen?

Herr Schemmann: Wir schicken es z. B. nach Brandenburg, darüber hinaus meines Wissens nicht.

Herr Stumm: Es ist hier die Frage, ob Sie wissen, in welchen Punkten es mit dem rheinischen und luxemburgischen Roheisen konkurriert.

Herr Schemmann: Das kann ich Ihnen nicht sagen.

Frage 8: Welche Einflüsse üben auswärtige Exportprämien aus?

Herr Schemmann: Die französischen Exportprämien werden wahrscheinlich ihren Einfluß dahin ausüben, daß Schrauben und Ketten von uns aus Frankreich sehr preiswürdig bezogen werden, aber nicht in großen Quantitäten.

Digitized by Google

Herr Stumm: Nicht auch Muttern? Und überhaupt wohl die Produkte der Kleineisenindustrie?

(Wird vom Sachverständigen bejaht.)

Können Sie uns angeben, in welchem Maße die Ausfuhrvergütungen dabei in Rechnung kommen?

(Wird vom Sachverständigen verneint.)

Sie haben also mit dem direkten Handel von titres d'acquits à caution niemals etwas zu tun gehabt?

(Wird vom Sachverständigen verneint.)

Von wem sind die Sachen bezogen, vom französischen Händler oder vom französischen Fabrikanten?

Herr Schemmann: Vom französischen Fabrikanten.

Herr Stumm: Andere Produkte der französischen Industrie beziehen Sie nicht?

Herr Schemmann: Nein.

Herr Schemmann berichtet, daß die französischen Ketten so gut seien wie die englischen.

Vorsitzender*): Wir können nicht so gute machen?

Herr Schemmann: Sie sind uns nicht offeriert.

Herr Stumm: Sie sind jedenfalls auch teurer?

Herr Schemmann: Ja.

Herr Stumm: Sie sprechen nicht von Schiffsketten, sondern von gewöhnlichen Ketten?

Herr Schemmann: Von gewöhnlichen Ketten.

Herr Stumm: Die Einfuhr der Ketten aus Frankreich liegt also nicht in der Qualität, sondern im Preise. Sie beziehen sie aus Frankreich, weil sie billiger sind als die deutschen?

Herr Schemmann: Ja, billiger als die deutschen und englischen.

---

*) S. 195.

Digitized by Google

Frage 9: In welcher Qualität und Quantität sowie nach welchen Absatzgebieten werden Erzeugnisse der deutschen Eisenindustrie nach dem Auslande ausgeführt?

Herr Stumm: Wird Eisen, welches nach Südamerika geht, in Hamburg direkt verschifft oder in englischen Häfen umgeladen?

Herr Schemmann: Beides.

Frage 11: In welchem Maße würde durch Aufhebung der Zollsätze anderer Länder der Absatz ins Ausland voraussichtlich zunehmen?

Herr Stumm: Glauben Sie, daß die Selbstkosten sich so ohne weiteres ermäßigen lassen?

Herr Schemmann: Nein.

Frage 13: Würden andere Industriezweige durch einen Ausschluß der ausländischen Konkurrenz benachteiligt werden?

Herr Stumm: Sie sind also der Ansicht, daß der Ausschluß der ausländischen Konkurrenz eine Hausse auf dem deutschen Markt hervorrufen würde?

Herr Schemmann: Ich glaube es nicht, es ist der Wunsch der Industriellen.

Herr Stumm: Sie halten es also nicht für ausgemacht?

Herr Schemmann: Nein.

Vorsitzender: Darnach würden Sie also die 13. Frage zu verneinen haben?

Herr Stumm: Das ist zweifelhaft.

Digitized by Google

Frage 14: Welche Zollsätze halten Sie ohne wesentliche Schädigung der Interessen des deutschen Handels und der Industrie für zulässig?

Herr Schemmann: Für zulässig, für nötig gar keine.

Herr Stumm*): Sie haben uns gesagt, daß Sie eine ziemlich erhebliche Einfuhr haben von Staffordshireeisen; bleibt das vorzugsweise in Hamburg wegen der dortigen Vorurteile zu gunsten der englischen Produkte oder geht dieses Eisen in das Innere Deutschlands? Würde also die Wiedereinführung des Zolls überhaupt auf dieses Eisen einwirken? Wenn 20 Mark Zoll eingeführt werden, so würde das Staffordshireeisen für den Zolleinschluß allerdings um 20 Mark teurer kommen können, aber bleibt dieses**) in Hamburg oder führen Sie das Eisen in nennenswerten Quantitäten nach dem deutschen Zollgebiet ein?

Herr Schemmann: Nein.

Herr Stumm: Beziehen Sie teilweise deutsches Eisen zu Wasser?

Herr Schemmann: Von Antwerpen geht es zu Wasser.

Herr Stumm: Das würde nach dem Binnenlande gehen können?

Herr Schemmann: Ja.

Frage 15: Wie stellen sich die Einkaufs- und Verkaufsbedingungen beim Eisenhandel im Inlande und Auslande, insbesondere in bezug auf den Kredit?

Herr Stumm: Verkaufen Sie auch nach überseeischen Ländern vielfach englisches Eisen, welches nicht nach Hamburg kommt, oder kommt das nicht vor?

Herr Schemmann: Das kommt vor, wenn die Schiffe dort anlegen.

*) S. 196.

**) Im Text steht: „dieses bleibt".

Digitized by Google

Frage 16: Sind Einwendungen gegen die Richtigkeit und Zuverlässigkeit der beigefügten statistischen Aufstellungen zu machen, und eventuell welche?

Herr Schemmann: Ich möchte nur der Anlage XII über die Durchschnittspreise in Hamburg Erwähnung tun. Die Statistik ist eigentlich für die Preisfrage vollkommen wertlos. —

Herr Schemmann gibt dann an, daß das handelsstatistische Bureau in Hamburg die Durchschnittsdeklarationswerte berechne. Diese seien in der Tabelle als Durchschnittspreise bezeichnet. Außerdem seien sehr verschiedenwertige Eisenwaren zusammengeworfen.

Herr Stumm: Ob das wirklich die einzige Erklärung sein sollte? Wenn beispielsweise für Eisenbahnschienen im Jahre 1869 9 Mark angegeben sind, der Preis bis 11 Mark im Jahre 1874 steigt und im Jahre 1877 auf 9 Mark herunterfällt, so läßt sich ein so grober Irrtum damit doch nicht erklären. Es muß ein grundlegender Irrtum bei Aufstellung der Tabelle in Hamburg stattgefunden haben.

Herr Huber: Die Tabelle ist vom Hamburger handelsstatistischen Bureau aufgestellt.

Herr Schemmann*) legt seine Preiskurante vor.

Herr Stumm: Auf diesen Preiskurant werden wohl bestimmte Rabatte gewährt? Oder sind es Nettopreise?

Vorsitzender: Ich glaube, der Preiskurant hat keinen großen Wert.

Herr Stumm: Auf Ihrer Preisliste stehen ja Staffordshireplatten und Lowmorbleche; auf ihrem Platze wird also auch noch anderes englisches Eisen eingeführt?

Herr Schemmann: Ja, aber sehr wenig.

---

*) S. 197.

Digitized by Google

Vierzehnte Vernehmung am 13. November 1878*)

Sachverständiger: Eisenhändler Max Kustermann aus München.

Vorsitzender: Sie beschäftigen sich mit Vertrieb? Wovon?

Herr Kustermann: Von Stabeisen und Eisenwaren, besonders Grobeisenwaren, Gußwaren und fertigen Stahlprodukten. Ich führe von Stahl hauptsächlich Rohstahl in Stangen.

Vorsitzender: Wohin vertreiben Sie diese verschiedenen Produkte?

Herr Kustermann: Zum größten Teil in München selbst und die nächste Umgegend.

Frage 3**): Sind zwischen den Frachtsätzen für die ausländischen Eisensorten und die inländischen Erzeugnisse beim Transporte Differenzen wahrnehmbar und worin sind diese eventuell begründet?

Herr Kustermann führt aus, daß ihm in den Frachtsätzen selbst keine Unterschiede mehr bekannt seien. Es sei aber immer möglich, daß über Rotterdam verschiedene Eisenwaren zusammen in einen Waggon verladen würden und daß dafür die

*) S. 241.
**) S. 242.

Digitized by Google

Fracht nur nach Spezialtarif I zu bezahlen sei. Er selbst zahle diesen Tarif auch nur dann, wenn er 100 Zentner auf einen Waggon verfrachte und dieser Waggon von Rotterdam bis München durch gehe, während bei Bezügen vom ganzen inneren Deutschland der höhere Tarif in Anrechnung komme.

Herr Stumm: Also führt auch die Königlich bairische Staatsbahn die 100 Zentner, die von Holland kommen, zu demselben Einheitspreise, als wenn es 200 Zentner aus Deutschland wären.

Herr von Schloer: Der Unterschied liegt hauptsächlich darin, daß überhaupt in dem betreffenden Verkehr die verschiedenen Eisensorten in eine Klasse eingereiht sind.

Herr Stumm: Ich bitte sehr um Entschuldigung. Der Herr Sachverständige sagte, daß die 100 Zentner Ladung ebenso*) gefahren werden wie bei uns 200 Zentner Ladung, ganz abgesehen von dem Inhalte.

Herr von Schloer: Und daß sie alle miteinander in eine Wagenladung gebracht würden.

Vorsitzender: Das würde also doch alles über die rheinische Bahn gehen?

Herr Kustermann: Das geht über die rheinische Bahn.

Vorsitzender: Das würde also gegen die Vorschrift des preußischen Handelsministers sein?

Herr Stumm: Die rheinische Bahn ist den Weisungen des Handelsministers in dieser Beziehung wohl nicht unterworfen, sie hat ganz besondere Privilegien, ich glaube, der preußische Handelsminister darf in ihre Tarife gar nicht hineinsprechen.

Ferner möchte ich fragen: bezieht sich der Frachttarif für diese 100 Zentner auf Spezialtarif II?

Herr Kustermann: Es ist Spezialtarif II.

Herr Stumm: Sie würden Stabeisen, welches unter Spezialtarif II geht, also im deutschen Verkehr doch zu niedrigeren Einheitssätzen beziehen?

*) S. 243.

Digitized by Google

Herr Kustermann: Stabeisen gehört in Tarif I im Verkehr.

Herr Stumm: Nein, in Spezialtarif II.

Frage 4: In welcher Weise wird das Absatzgebiet der inländischen Eisenindustrie durch die Zolländerungen von 1873 und 1877 beeinflußt?

Herr Stumm: Es findet also eine erhebliche Einfuhr von Gußwaren aus Oesterreich nach Baiern statt? Wenn die deutschen Werke ihre Preise um 10 Mark pro Tonne erhöhen wollten, würden nicht sofort wieder belgische Träger für Sie rentieren?

Herr Kustermann: Wenn Deutschland seine Preise in nennenswerter Weise, ich will sagen, um 10 Mark pro Tonne erhöhte, so würde sich die belgische Konkurrenz in manchen Gegenden fühlbar machen.

Herr Stumm: Sind Ihnen keine Fälle bekannt, wo in Ihrer Gegend englische und andere Werke billigere Offerten gestellt haben als inländische?

Herr Kustermann: Nein, bis jetzt nicht; die de Wendelschen Werke gehören zu den allerbilligsten.

Herr Stumm: Die Offerten auswärtiger Gießereien für bairische Wasserleitung sind Ihnen nicht bekannt?

Herr Kustermann: Es sind vielleicht Quantitäten im Jahre von 300 bis 400 Zentnern.

Herr Stumm: Beziehen Sie von den Produkten der Kleineisenindustrie erhebliche Quantitäten aus Frankreich?

Herr Kustermann: Nur feinere Gußwaren.

Herr Stumm: Englisches Weißblech führen Sie nicht ein?

Herr Kustermann: Nein.

Digitized by Google

Herr Stumm: Werden die Preise, die Sie von rheinischen Werken gestellt bekommen, nicht bis München beeinträchtigt von der englischen Konkurenz?

Herr Kustermann: Es war der Fall, in neuerer Zeit ist es der Fall nicht mehr.

Frage 5: Wie würde es beeinflußt worden sein, wenn keine Bevorzugung inländischer Fabrikate stattgefunden hätte?

Herr Kustermann berichtet, er habe beobachtet, daß man in Baiern bei Submissionsvergebungen leistungsfähige auch nicht bairische Industrielle einlade und bei gleichen Preisen allerdings vorzugsweise der bairischen Industrie die Lieferung gebe. Daß man sie besser bezahle, darüber sei ihm nichts bekannt.

Herr Stumm: Das liegt teilweise daran, daß man die ausländische Konkurrenz überhaupt gar nicht auffordert?

Herr Kustermann*): Die ausländische wird gar nicht aufgefordert.

Herr Stumm: Glauben Sie nach Ihren Erfahrungen, daß, wenn heute Seraing oder ein englisches Werk Bessemerschienen so billig nach München oder überhaupt an die bairische Staatsbahn offerieren würde, daß das bairische Werk, speziell die Maxhütte, diesem Preis nicht folgen könnte, daß das ausländische Werk den Zuschlag erhalten würde?

Herr Kustermann: Bei uns glaube ich nicht.

Herr Stumm: Können Sie uns nicht die Preise angeben, die heute die bairische Eisenbahnverwaltung für Stahlschienen bezahlt?

Herr Kustermann: Es war nicht möglich, in Schienen Verkäufe zu bewerkstelligen, ich müßte ausländisches oder wenigstens auswärtiges Fabrikat vertreten.

Herr Stumm: Das haben Sie auch schon getan?

Herr Kustermann: Es ist mir ein paarmal gelungen, wenn auch mit Schmerzen.

*) S. 244.

Digitized by Google

Frage 6: Hat sich seit Erlaß des Gesetzes vom 7. Juli 1873 eine Verschiebung in dem Verbrauche der verschiedenen Qualitäten des Eisens ergeben?

Herr Kustermann führt aus, die Ermäßigung des Zolles habe den kleinen Gewerbsmann nicht an belgisches Eisen gewöhnt, sondern an lothringisches, welches sich mit aller Möglichkeit den Eingang nach dem Süden zu verschaffen gesucht habe.

Herr Stumm: Das ist wohl mehr eine Folge der Annexion von Elsaß-Lothringen?

Herr Kustermann: Ja.

Frage 8: Welche Einflüsse üben auswärtige Exportprämien aus?

Herr Stumm: Wissen Sie, welche Beträge der französischen Exportprämie speziell auf die Produkte der Kleinindustrie, die Sie importieren, entfallen?

Herr Kustermann: Mir sind keine Prämien von Frankreich bekannt als auf Roheisenzölle die acquits à caution.

Frage 9: In welcher Qualität und Quantität sowie nach welchen Absatzgebieten werden Erzeugnisse der deutschen Eisenindustrie nach dem Auslande ausgeführt?

Vorsitzender: Sie sagten, daß außer diesen Maschinenteilen und Einrichtungen zu Sägemühlen und Brauereien überhaupt nichts nach Oesterreich ginge?

Herr Kustermann: Ja.

Herr Stumm: Dafür kommen aber Stahl- und Gußwaren herüber.

Herr Kustermann: Der Import ist bedeutend größer aus Oesterreich.

Digitized by Google

Frage 11*): In welchem Maße würde durch Aufhebung der Zollsätze anderer Länder der Absatz ins Ausland voraussichtlich zunehmen?

Herr Kustermann: Da würde nun natürlich München meines Erachtens in einer bedeutenden Weise gewinnen.

Herr Stumm: Würde ein ähnliches Resultat dann erzielt werden, wenn Oesterreich 50 Prozent mit den Zöllen heruntergehen würde?

Herr Kustermann: Es würde auch wohl bedeutend mehr exportiert werden können, doch natürlich ist das nicht von jener Bedeutung, als wenn die Zölle ganz aufgehoben werden.

Herr Stumm: Aber würden Sie Wert darauf legen für den Export nach Oesterreich, wenn die Zölle selbst um die Hälfte heruntergehen?

Herr Kustermann: Ich würde mich sogar darüber freuen.

Frage 14: Welche Zollsätze halten Sie ohne wesentliche Schädigung der Interessen des deutschen Handels und der Industrie für zulässig?

Herr Stumm: Würden Sie der Ansicht sein, daß dieser Zollsatz ohne Schädigung der deutschen Eisenindustrie überhaupt wegfallen kann, wenn Oesterreich und Frankreich, die Hauptnachbarstaaten, ihre Zöllen wegfallen lassen?

Herr Kustermann: Ich halte mich fest überzeugt, daß es keiner Zölle für Deutschland bedarf, wenn die Zölle von Oesterreich und Rußland fallen.

Vorsitzender: Frankreich nicht?

Herr Kustermann: Ich weiß nicht, ob Frankreich so wichtig ist; für wichtiger halte ich den Osten.

Herr Stumm: Sie halten also einen Zoll von 25 Pf. für einen zweckmäßigen; würden Sie einen wesentlichen Unterschied machen, ob der Zoll auf 25 oder 30 Pf. eingeführt würde?

*) S. 245.

Digitized by Google

Herr Kustermann: Schon, weil ich ihn lieber auf 20 als auf 25 hätte.

Herr Stumm: Haben Sie nicht auch Zollsätze für andere Materialien vorzuschlagen?

Herr Kustermann: Das schon.

Herr Stumm: Würden Sie den Zoll, der jetzt noch besteht für feine Eisenwaren, also für Messer, Nähnadeln, Scheren usw., von 12 Mark resp. 30 Mark auch nicht für genügend halten?

Herr Kustermann: Nein, den halte ich nicht für genügend, weil diese Gegenstände zu wenig wiegen.

Herr Stumm: Womit motivieren Sie einen Zoll von 15 bis 20 Prozent auf diese feinen Waren? Auf Stabeisen und Roheisen haben Sie nur einen Zollsatz vorgeschlagen, der sich zwischen 5 bis 10 Prozent bewegt?

Herr Kustermann antwortet darauf, weil die Erzeugung und die Weiterverarbeitung des Roheisens mehr vorgeschritten sei gegenüber dem Ausland als die Kleineisenindustrie. Ferner teilt er mit, er habe in der letzten Zeit Einsteckschlösser gesehen, von denen das Dutzend zehn Mark koste.

Herr Stumm: Was wiegt das Dutzend wohl?

Herr Kustermann: Vielleicht 4 kg.

Herr Stumm: Das würde allerdings einen Zoll geben, den wir bis jetzt noch nicht gehabt haben; es würde einen Zoll geben von 125 Mark pro Zentner, also einen Zoll, der viermal so hoch ist als der jetzige für Messer, Scheren usw.

Herr Kustermann: Nur dann ist es uns möglich, auch in dieser Industrie weiter zu kommen; denn am Anfang wird es uns ganz unmöglich, gerade in diesen kleinen Eisenwaren mit der amerikanischen Industrie zu konkurrieren. Aber ich bin überzeugt, daß diese Ware dennoch eingeführt wird,*) selbst wenn wir den hohen Zoll hätten, weil wir sie vorerst nicht machen können.

*) S. 246.

Digitized by Google

Herr Stumm: Dann würde es nichts anderes sein als eine Belastung des Konsumenten.

Herr Kustermann: Ich glaube, der macht sich nichts daraus.

Herr Stumm: Sie glauben also von Ihrem Standpunkte aus, daß durch einen solchen Schutzzoll die deutsche Eisenindustrie dazu kommen würde, solche Waren herzustellen, was sie jetzt nicht kann?

Herr Kustermann: Ja.

Herr Stumm: Welchen Zoll auf Weißblech würden Sie vorschlagen?

Herr Kustermann: Vielleicht drei Mark pro Zentner.

Herr Stumm: Kommen ausländische schmiedeeiserne Röhren zu Ihnen?

Herr Kustermann: Nein.

Herr Stumm: Den Zoll auf Gußwaren würden Sie ebenso wie auf Roheisen vorschlagen?

Herr Kustermann: Er müßte wohl ähnlich sein wie auf Stabeisen.

Digitized by Google

Achtzehnte Vernehmung am 16. November 1878*)

Sachverständiger: Eisenhändler Zickwolf aus Frankfurt a. M.

Herr Zickwolf berichtet zunächst, er beziehe vorzugsweise deutsches Fabrikat von der Saar- und Moselgegend, Westfalen, Siegen und dem Niederrhein. Sein Hauptabsatz gehe nach ganz Süddeutschland, doch liefere er zum Teil auch nach Norddeutschland.

Frage 1: Welche Veränderungen haben die Preise der verschiedenen inländischen Eisensorten und Fabrikate seit 1869 durchzumachen gehabt?

Herr Zickwolf: Ich glaube, darüber haben Sie schon so viel genaues gehört, daß ich wirklich nicht weiß, ob meine Notizen von Interesse sein werden.

Herr Stumm: O gewiß! Haben Sie vielleicht eine Tabelle, die Sie übergeben könnten?

Herr Zickwolf: Nein. Ich habe nur die Grundpreise für Walzeisen aufgenommen; der war im Jahre 1869 loko Hütte 28,80 Taler und stieg nach und nach bis zum September 1872 auf seinen höchsten Preis von 63 die 1000 Zollpfund.

*) S. 315.

Digitized by Google

Herr Stumm: Das sind Taler und pro 1000 Pfund?

Herr Zickwolf: Ja, damals. Wünschen Sie es vielleicht zu 100 kg ausgerechnet? Das rechnet sich ja von selbst.

Herr Stumm: Ich bemerke, daß diese Verschiedenheit eine gewisse Berechtigung hat; denn damals rechnete man in der Tat nach 1000 Pfund und Talern.

Herr Zickwolf*) gibt die Preise von Blechen an.

Herr Stumm: Für welche Basis ist das Blech gerechnet?

Herr Zickwolf: Für Nr. 1 bis 10 versteht sich der Grundpreis bei Siegener Qualität.

Herr Stumm: Also, was H. K. in Deutschland ist?

Herr Zickwolf: Siegener Bleche sind eher besser in Qualität wie die Qualität, welche Dillingen unter der Benennung H. K. in den Handel bringt.

Herr Huber: Für 1869 haben Sie noch nicht die Blechpreise angegeben.

Herr Zickwolf: Die Blechpreise im Jahre 1869 waren 48 Taler pro 1000 Pfund Zollgewicht.

Herr Stumm: Haben Sie sie vielleicht auch für Weißblech?

Herr Zickwolf: Nein, aber für Doppel-T-eisenträger.

Herr Zickwolf gibt nun die Preise davon an von 1869 bis 1878.

Herr Stumm: Damals haben Sie sehr wenig davon in Frankfurt gebraucht?

Herr Zickwolf: Wir haben sie aus dem Auslande bezogen, aber sie sind nicht in Frankreich gemacht worden.

Herr Stumm: Können Sie uns vielleicht belgische Preise angeben? Sie sagen, daß die belgische Qualität der Nr. 1 nicht konveniert und daß Nr. 2 Ihnen nicht rentiert; Nr. 1 würde sich aber bei Ihnen entschieden billiger stellen als

*) S. 316.

Digitized by Google

deutsches Fabrikat. Können Sie uns nicht eine Preisangabe dafür machen?

Herr Zickwolf: Wir haben in der letzten Zeit kein belgisches Eisen gehabt.

Herr Stumm: Mir ist mitgeteilt worden, daß in Belgien Nr. 1 jetzt verkauft wird zu 11 Frcs. 50 Cts.

Herr Zickwolf: Das entzieht sich meiner Beurteilung.

Herr Stumm: Das würde nach meiner Berechnung franko Mannheim inkl. Auslagen und Spesen 114 Mark machen, also nach Frankfurt etwa 110 Mark, sich also so stellen, wie Sie inländisches Eisen loko Hütte kaufen. Glauben Sie nicht, daß die Differenz lohnte, belgisches Eisen zu beziehen?

Herr Zickwolf: Unsere Bezüge aus Belgien beschränken sich auf Walzeisen Nr. 3; das wird in Qualität den gewöhnlichen Sorten guten deutschen Walzeisens gleichstehen. Die jetzigen Preise für belgisches Eisen Nr. 3 sind aber zu teuer.

Herr Stumm: Exportieren Sie nach der Schweiz?

Herr Zickwolf: Jetzt nicht mehr.

Herr Stumm: Haben Sie die Erfahrung gemacht, daß man in der Schweiz jetzt auch der Ansicht ist, daß das Lothringer Eisen mit Nr. 3 gleichsteht?

Herr Zickwolf: Das liegt in der Gewohnheit; denn jeder Schmied, der an eine geringe Qualität gewöhnt ist, macht aus der geringen Qualität mehr als ein anderer, der nicht damit vertraut ist. Die Art und Weise der Behandlung des Eisens spielt dabei eine große Rolle.

Herr Stumm: Würde die Qualität des belgischen Eisens Nr. 1, Eisen zu Gittern, Rundeisen für zoologische Gärten und dergleichen, nicht den Anforderungen des deutschen Publikums entsprechen?

Herr Zickwolf: Nein.

Herr Stumm: Wie steht es mit belgischen Trägern; stellen sich die nicht billiger als die von Burbach bezogenen?

Digitized by Google

Herr Zickwolf: Belgische Träger sind in schmalköpfigen Profilen billiger, die breitköpfigen stellen sich teurer.

Herr Stumm*): Auch von der Providence?

Herr Zickwolf: Ja.

Frage 3: Sind zwischen den Frachtsätzen für die ausländischen Eisensorten und die inländischen Erzeugnisse beim Transporte Differenzen wahrnehmbar und worin sind diese eventuell begründet?

Herr Stumm: Sind noch Beschwerden über Eisenbahnen bei der Gelegenheit anzuführen?

Herr Zickwolf: Es ist speziell der hohe Stückgutfrachtsatz, der so nachteilig wirkt, daß sich an den Hauptpunkten, wie Frankfurt z. B., überall Sammelkontore bilden.

Herr Stumm: Haben Sie nicht auch darin einen Uebelstand gefunden, daß ähnlich wie die Trennung zwischen Weißblech und Schwarzblech die Trennung für Gußwaren unter sich und gegenüber dem Stabeisen in den Tarif eingeführt ist?

Herr Zickwolf: Gußeisen und Stabeisen haben wir nie zusammen bezogen; deshalb ist mir das nicht aufgefallen, während es bei Weißblechen ein großer Mißstand ist.

Herr Stumm: Sie machen wohl keine großen Gußwarengeschäfte?

Herr Zickwolf: Nein.

Herr Stumm: Sie haben vorher gesagt, daß Sie über Weißbleche nicht genaue Mitteilungen über die Vergangenheit machen könnten; würden Sie vielleicht in der Lage sein, die heutigen englischen Weißblechpreise denen Dillingens oder andern deutschen Weißblechpreisen gegenüber zu stellen?

Herr Zickwolf berichtet, dies sei sehr schwer zu sagen, da die englischen Weißbleche meist ein anderes Format als die deutschen hätten, außerdem gebe es sehr viele Sorten und für jede Sorte bestehe ein anderer Preis.

*) S. 317.

Digitized by Google

Herr Stumm: Deutsche Weißblechfabrikanten haben behauptet, daß die Engländer in neuester Zeit die deutsche Verpackungsweise nachgeahmt haben, also eine deutsche Kiste I C L. den englischen Kisten I C L. entspreche.

Herr Zickwolf: In unserm Rayon werden heute I C 4 L. besonders stark eingeführt.

Herr Stumm: Ich will nur konstatieren, daß damit der gestern vernommene Herr Sachverständige hinsichtlich seiner Angaben einigermaßen gerechtfertigt wird.

Herr Zickwolf berichtet, daß der Verbrauch an Weißblech sich gegen früher vermehrt habe.

Herr Stumm*): Damals bestanden noch Zölle; seitdem die aufgehoben sind, ist die Konvention gefallen, und das Ausland macht dem Inlande freie Konkurrenz?

(Wird bejaht.)

Und Sie meinen, daß die Bedingungen, von denen Sie sprachen, daß der Verein Sie schlechter behandelt hätte, wenn Sie englische Weißbleche bezogen hätten, jetzt wegfallen?

(Wird bejaht.)

Und trotzdem halten Sie es nicht für vorteilhaft, englisches Weißblech zu beziehen?

(Wird verneint.)

Frage 4: In welcher Weise wird das Absatzgebiet der inländischen Eisenindustrie durch die Zolländerungen von 1873 und 1877 beeinflußt?

Herr Stumm: Obwohl Sie kein fremdes Weißblech beziehen, sind Sie der Ansicht, daß die englischen Preise für die Preise von inländischem Weißblech bestimmend sind? Wenn also die Ausländer mit dem Preise in die Höhe gehen, würde das Inland auch in die Höhe gehen können?

Herr Zickwolf: Ja.

*) S. 318.

Frage 6: Hat sich seit Erlaß des Gesetzes vom 7. Juli 1873 eine Verschiebung in dem Verbrauche der verschiedenen Qualitäten des Eisens ergeben?

Herr Zickwolf führt aus, daß die Annexion von Elsaß-Lothringen eine Verschiebung verursacht habe, indem man jetzt sehr viel Lothringer Eisen beziehe, während der Bedarf früher aus der Mosel- und Saargegend und vom Niederrhein und Westfalen bezogen worden sei. Das Gesetz vom 7. Juli 1873 habe darauf nicht eingewirkt.

Herr Stumm: Die Sache liegt doch anders. Es ist hier eigentlich nicht gesagt, infolge der Zollermäßigung, sondern „seit Erlaß"; also würde alles das in betracht kommen, was in den Zeitraum von 1873 bis jetzt fällt.

Herr Huber: Die Annexion von Lothringen würde also ohne Einfluß sein?

Herr Stumm: Im Jahr 1872 hatte Lothringen das Recht, zollfrei nach Frankreich einzuführen.

Herr Zickwolf: Ja, und die Lothringer haben speziell für Frankreich gearbeitet so lange wie möglich.

Frage 7: Werden Erzeugnisse der Eisenindustrie aus dem Auslande bezogen, weil dieselben im Inlande überhaupt nicht oder nicht in genügender Qualität hergestellt werden?

Herr Stumm: Wir haben von einem andern Eisenhändler gehört, daß aus Frankreich viele Artikel der Kleineisenindustrie, Schlösser, Schrauben usw. importiert werden?

Herr Zickwolf berichtet, daß in bezug auf die Herstellung von Kleineisenwaren Amerika und England Deutschland bedeutend voraus seien, da sie einheitliche Maße für alle möglichen Artikel hätten und auch sonst für die Fabrikation viel besser eingerichtet seien.

Herr Stumm*): Glauben Sie, daß die Wiedereinführung von Zöllen in dieser Beziehung eine Einwirkung

*) S. 319.

Digitized by Google

ausüben würde? Daß also mit andern Worten die deutsche Industrie diese Artikel selbst herstellen würde, wenn sie durch Zölle geschützt wäre?

Herr Zickwolf: Wenn ich bedenke, was die deutsche Industrie in den letzten Jahren für Fortschritte in diesen Artikeln gemacht hat, und wenn man annimmt, daß die Fortschritte weiter gehen, so glaube ich, daß Deutschland bald imstande sein würde, das Ausland darin ganz entbehren zu können.

Herr Huber: Sie sprachen von dem Bezug mancher Artikel vom Auslande, weil dieselben im Inlande nicht oder nicht in genügender Qualität hergestellt werden; wollen Sie das auch für Sensen sagen?

Herr Zickwolf: Nein, Sensen werden im Inlande in genügender Qualität hergestellt, werden aber doch importiert.

Herr Stumm: Vielleicht des Preises wegen?

Herr Zickwolf: Nein, weil sie geschmackvoller gearbeitet sind.

Vorsitzender: Sie glauben aber, daß die deutsche Eisenindustrie in der Lage ist, brauchbares Gießereieisen herzustellen?

Herr Zickwolf: Zweifellos.

Herr Stumm: Es ist wesentlich die Frage der Billigkeit?

(Wird bejaht.)

Glauben Sie, daß die Produktion dadurch, daß ein deutscher Zoll eingeführt würde, sich bald heben würde?

Herr Zickwolf: Der Preis spielt dabei die Hauptrolle; sobald die englischen Preise höher werden, wird deutsches Fabrikat mehr Verwendung finden.

Herr Huber: Beziehen Sie auch ausländisches Gießereiroheisen?

Herr Zickwolf: Nein, wir beziehen deutsches.

Herr Stumm: Aus Luxemburg und Lothringen?

Herr Zickwolf: In ordinärem machen wir wenig, hauptsächlich in besseren Sorten.

Herr Stumm: Zum schottischen kann mehr alter Guß zugesetzt werden?

Herr Zickwolf: Nein.

Digitized by Google

Frage 8: Welche Einflüsse üben auswärtige Exportprämien aus?

Herr Stumm: Ueben die französischen gußeisernen Röhren eine Preisregulierung bei Ihnen aus?

Herr Zickwolf: Sie üben einen Druck auf den Preis aus.

Herr Stumm*): Es sind aber doch französische Röhren zur Wasserleitung nach Frankfurt gekommen, nicht wahr?

(Wird bejaht.)

Wissen Sie nicht die Quantitäten dafür anzugeben?

Herr Zickwolf: Nein, aber ich kann dies leicht beschaffen.

Herr Stumm: Ich möchte fragen: haben Sie vielleicht einen Maßstab, mit welchem Werte die acquits à caution auf die Preise in der Schweiz drücken? Also ein acquit beispielsweise für die Ausfuhr von Blech oder Eisen oder andere Gegenstände, was ist auf den acquit à caution zu rechnen?

Herr Zickwolf: Die acquits à caution wechseln sehr die Preise. Es besteht in Paris eine Börse, wo die acquits à caution gehandelt werden.

Herr Stumm: Erinnern Sie sich, was auf grund des acquit für einen bestimmten Stahl nun aus Frankreich ausgeführt worden ist?

Herr Zickwolf: Das weiß ich nachher nicht.

Herr Stumm: Die Vermutung, daß das Material, welches aus Frankreich ausgeführt wurde, nicht aus importiertem Material hergestellt sei, gründeten Sie auf acquits, die Sie gefunden hätten und worauf die Gegenstände benannt gewesen seien. Ich habe Sie so verstanden.

Herr Zickwolf: Ich glaube das deshalb, weil ich gesehen habe, daß z. B. verbleite Bleche von Audincourt vermittelst acquits exportiert wurden, wogegen Gießereiroheisen importiert worden war.

*) S. 320.

Digitized by Google

Dieses Gießereiroheisen war nach Frankreich hineingegangen, und die Bleche von Audincourt waren dafür hinausgegangen.

Herr Stumm: Wissen Sie das sicher?

Herr Zickwolf: Belege dafür habe ich nicht in der Hand.

Herr Huber: Aber Sie halten es für wahrscheinlich?

Herr Stumm: Es beruht vielleicht auf einem Mißverständnis. Das würde hier ja ohne Defraude einfach dadurch haben entstehen können, daß man Gießereiroheisen, welches eingeführt werden kann ohne Identitätsnachweis, als Frischeisen deklarierte.

Herr Huber: Das wäre also wohl nur mit Hilfe von Defraude möglich.

Herr Stumm: Deshalb nicht mit Defraude, weil fonte d'affinage und fonte de moulage nicht absolut zu unterscheiden sind.

Herr Zickwolf: Man kann bei grauem Roheisen aber nicht immer unterscheiden, ob es für Moulage oder Affinage bestimmt ist.

Herr Huber: Können Sie nicht vielleicht den Grund angeben, warum in den französischen technischen Zeitschriften immer nur Kurse für Roheisen publiziert werden, während ich wenigstens für Materialeisen usw. keine gefunden habe?

Herr Stumm: Die Vorschriften von 1870!

Herr Huber: Vielleicht, weil nach den Vorschriften vom Jahre 1870 bei Stabeisen usw. mehr auf Identität des Materials gehalten wird.

Frage 14*): Welche Zollsätze halten Sie ohne wesentliche Schädigung der Interessen des deutschen Handels und der Industrie für zulässig?

Herr Stumm: Haben Sie jetzt etwa schon bemerkt, daß ausländische Werke aus Spekulation auf die mögliche

*) S. 321.

Wiedereinführung von Zöllen Waren auf den deutschen Markt geworfen haben.

Herr Zickwolf: Mit Bestimmtheit vermag ich das nicht zu sagen.

Herr Stumm: Würden Sie die Wiedereinführung des Zolles von 20 Mark pro Tonne für Stabeisen und Blech, oder von 10 Sgr. pro Zentner für Ihr Geschäft für nachteilig halten?

Herr Zickwolf: Nein, gewiß nicht.

Herr Stumm: Für den Eisenhandel überhaupt?

Herr Zickwolf: Nein.

Frage 15: Wie stellen sich die Einkaufs- und Verkaufsbedingungen beim Eisenhandel im Inlande und Auslande, insbesondere in bezug auf den Kredit? Wie kaufen Sie und wie verkaufen Sie?

Herr Zickwolf berichtet, in Deutschland ließen die Verhältnisse des Kreditwesens noch viel zu wünschen übrig. In Frankreich würden die meisten Transaktionen mit Solawechseln oder gegen Tratten beglichen, in Deutschland dagegen trügen die Banken dazu bei, dem Solawechsel die Berechtigung abzusprechen, die er im Warenhandel verdiene.

Herr Stumm: Sie meinen die Reichsbank?

Herr Zickwolf: Nicht nur die Reichsbank, sondern auch die Bankiers.

Herr Zickwolf berichtet nun ferner über die Vorzüge des Solawechsels gegenüber der Tratte.

Herr Stumm: Ist das in Frankreich anders?

Herr Zickwolf: In Frankreich gibt beinahe jedermann, welcher kauft, sein Billett auf 30 oder 90 Tage, je nachdem die Geschäfte verabredet worden sind.

Digitized by Google

Einunddreißigste Vernehmung am 23. November 1878*)

Sachverständiger: Eisenhändler Konsul Scheele aus Stettin.

Frage 1: Welche Veränderungen haben die Preise der verschiedenen inländischen Eisensorten und Eisenfabrikate seit 1869 durchzumachen gehabt?

Herr Scheele gibt zur Beantwortung der Frage eine Aufstellung über die Eisenpreise des In- und Auslandes.

Vorsitzender**): Wünschen die Herren einzelne Mitteilungen aus den Zusammenstellungen?

Herr Stumm: Ich würde es doch für wünschenswert halten, wenn Sie uns wenigstens einige Zahlen für die Verkaufspreise des In- und Auslandes angeben wollten, namentlich da, wo eine effektive Konkurrenz stattfindet.

Herr Scheele: Sehr gern.
Es folgen nun die gewünschten Angaben.

Herr Stumm: Unter Fassoneisen verstehen Sie wohl hauptsächlich Träger?

Herr Scheele: Nein, auch Eck- und andere Sorten Fassoneisen.

---

*) S. 549.
**) S. 550.

Digitized by Google

Herr Scheele: Das inländische Fabrikat stellt sich jetzt in Röhren auf 6,25 Mark, dagegen kann natürlich das englische Fabrikat sehr entschieden konkurrieren, es stellt sich nach den neuesten Preisen vielleicht heute noch billiger als auf zirka 5 £ pro Tonne, also zirka 5 Mark pro 50 kg höchstens, da die Fracht und Assekuranz von Middlesborough nur 10½ s. inkl. Bruchgarantie beträgt.

Import 1876 . . . . 27 969 Zentner,
„ 1877 . . . . 44 900 „

Herr Stumm: Sind das Röhren?

(Wird bejaht.)

In Röhren konkurriert also bei Ihnen hauptsächlich Schlesien mit England?

Herr Scheele: Hauptsächlich Niederschlesien. Von Oberschlesien ist die Fracht schon wieder etwas zu teuer, von Niederschlesien haben wir etwas billigere Fracht, und da kommen wir jetzt ziemlich durch, weil die Qualität nach den*) neuesten Bestimmungen eine bessere sein muß als die englische, und können in einigen Jahren so weit sein, die ganze englische Konkurrenz zu beseitigen, falls englische Werke nicht ebenfalls darauf eingehen sollten, Röhren nach den Bestimmungen der deutschen Gas- und Wasserwerke zu produzieren.

Herr Stumm: Bis jetzt kommt aber englische Ware herein?

(Wird bejaht.)

Sie setzen bei der Beseitigung voraus, daß England nicht noch erheblich billiger wird?

Herr Scheele: Ja, oder daß sie sich nicht schicken werden, nach dem Metermaße und der Qualität, die verlangt wird, zu arbeiten, also z. B. stehend zu gießen und 20 Atmosphären zu garantieren.

Herr Stumm: Auf 20 Atmosphären? Ich meine, wenn die Engländer 20 Atmosphären Druck garantieren, so kann es den Abnehmern gleichgiltig sein, ob es stehend oder liegend gegossene Röhren sind?

*) S. 551.

Digitized by Google

Herr Scheele: Nach den Prinzipien des Ingenieurvereins werden die liegenden im allgemeinen nicht für so gut angesehen.

Herr Stumm: Man verlangt auch Kupolofenguß?

(Wird bejaht.)

Das ist ein Zopf; der in diesem Falle freilich der inländischen Industrie zu gute kommt.

Herr Scheele: Wir hatten in früheren Jahren diese Vorschriften nicht.

Herr Stumm: Englische Röhren kommen nicht zu Ihnen?

Herr Scheele: Englische ja, aber französische sind nur über Stettin für Berlin gekommen.

Herr Stumm: Von Marquise?

Herr Scheele: Ja! Ueber Hamburg für die Wasserleitung in Berlin, welche einen ziemlich bedeutenden Posten davon bekommen hat.

Herr Stumm: Neuerdings haben Sie mit Frankreich nichts zu tun gehabt?

Herr Scheele: Nein.

Herr Scheele macht Mitteilungen über englisches Weißblech.

Herr Stumm*): Also bestimmt England auch die Weißblechpreise in Ihrer Gegend?

Herr Scheele: Ja, danach haben sich die deutschen Werke gerichtet; die Einfuhr hat aber doch bedeutend abgenommen und erst in diesem Jahre wird sie etwas höher sein.

Herr Stumm: Ist diese Einfuhr, von der Sie sprachen, für Ihren eigenen Bedarf?

Herr Scheele: Nein, wir arbeiten hauptsächlich mit den deutschen Fabrikaten; nur im Notfall haben wir ein paar Kisten ausländisches Weißblech bezogen.

---

*) S. 552.

Digitized by Google

Herr Stumm: Das englische Fabrikat ist also teilweise von derselben Qualität wie das deutsche, dann muß es aber besser bezahlt werden?

Herr Scheele: Ja. In neuerer Zeit sind die Preise wieder heruntergegangen und kalkulieren sich mit 17 Mark die Kiste gewöhnlicher Qualität.

Herr Stumm: Die deutschen?

Herr Scheele: Die englischen.

Herr Stumm: Glauben Sie, daß dann auch noch ein Vorzug der besseren Qualität für den Bezug sich aufrecht erhalten wird?

Herr Scheele: Nicht gut, ich glaube, die deutschen Weißblechfabrikanten werden nur bestehen können, wenn ein Zoll auf Weißbleche erhoben wird, um der Konkurrenz der englischen Fabriken zu begegnen.

Herr Stumm: Sie sind also der Ansicht, daß die deutschen Weißblechfabrikanten an der Grenze der Möglichkeit angekommen sind?

Herr Scheele: Ja, vollständig.

Frage 2: Wie stellen sich dagegen die Preise des Auslandes in den nach Deutschland importierenden Häfen sowie in den deutschen Haupthandelsplätzen im Binnenlande?

Herr Scheele gibt eine Tabelle an über Verkaufspreise von englischem und schottischem Roheisen und über die Frachten nebst Kosten nach dem Binnenlande.

Herr Stumm: Für Stabeisen oder auch für Roheisen?

Herr Scheele: Für Stabeisen.

*) S. 553.

Digitized by Google

Frage 3: Sind zwischen den Frachtsätzen für die ausländischen Eisensorten und die inländischen Erzeugnisse beim Transporte Differenzen wahrnehmbar und worin sind diese eventuell begründet?

Herr Scheele berichtet, die Frachtverhältnisse hätten sich in den letzten 20 Jahren sehr geändert, und macht hierüber nähere Angaben.

Herr Stumm: Beziehen sich die jetzt angegebenen Frachten auf Segelschiffe oder Dampfschiffe?

Herr Scheele: Segelschiffe haben den Transport für Eisen seit Jahren eingestellt und besorgen bloß noch Holzwaren- und Kohlentransporte, namentlich Holz.

Herr Stumm: Roheisen kommt also nur mit Dampfschiffen?

Herr Scheele: Nur mit Dampfschiffen; es ist selten einmal, daß ein Segelschiff von 500 Tonnen Frachtinhalt 100 bis 120 Tonnen Eisen beladet.

Herr Stumm: Und wieviel billiger wird sich die Fracht stellen mit solcher Fahrt per Segelschiff?

Herr Scheele: Per Segelschiff sind Frachten nicht billiger als 6 bis 8 s. pro Tonne.

Frage 4: In welcher Weise wird das Absatzgebiet der inländischen Eisenindustrie durch die Zolländerungen von 1873 und 1877 beeinflußt?

Herr Stumm: Das Eisen für den Schiffsbau ist ja auch früher zollfrei eingeführt worden?

(Wird bestätigt.)

Sie sind also der Ansicht, daß die Preise, wie sie bei Ihnen bestehen, durch die Aufhebung der Zölle nicht beeinflußt worden sind, daß die meisten Eisensorten dieselben Preise erzielen würden, wenn der Zoll heute noch bestände?

Digitized by Google

Herr Scheele: Nein, die Preise sind überhaupt durch die Aufhebung der Zölle heruntergegangen, und es sind unsere Fabrikanten gezwungen worden, die Preise herunterzusetzen, um mit dem Auslande konkurrieren zu können.

Herr Stumm: Sie sprechen nur von verschiedenen Qualitäten?

(Wird bejaht.)

Für die Weißbleche aber würden Sie eine Zunahme des Imports zugeben?

Herr Scheele berichtet, daß gerade bei diesen, bei Eckeisen, bei T-Eisen, bei Walzeisen eine Zunahme der Einfuhr stattgefunden habe.

Herr Stumm: Haben Sie vielleicht zusammengestellt, welches Quantum Sie im ersten Semester 1878 aus dem Auslande bezogen haben?

Herr Scheele verneint dies und berichtet von den Verhältnissen in Oberschlesien gegenüber denen in England.

Herr Stumm*): Sie sind also der Ansicht, daß diese Verhältnisse sich zu ungunsten Oberschlesiens in letzter Zeit erheblich verschlechtert haben?

Herr Scheele: Ja, die letzte Offerte von Glasgow, die ich gezwungen gewesen bin anzunehmen, gilt als ein schlagender Beweis.

Herr Stumm: Das ist schottisches Blech, nicht von Middlesborough?

Herr Scheele: Ja!

Frage 5: Wie würde das Absatzgebiet beeinflußt worden sein, wenn keine Bevorzugung inländischer Fabrikate stattgefunden hätte?

Herr Scheele: Eine effektive Bevorzugung ist wohl nicht dagewesen.

*) S. 554.

Digitized by Google

Herr Stumm: Das bezieht sich wohl hauptsächlich auf Eisenbahn- und Marineverhältnisse; es könnte aber sein, daß Sie in Ihrem Geschäft eine Bevorzugung der inländischen Industrie auch anderweitig konstatiert hätten, die, wenn sie wegfiele, das Verhältnis zwischen Import und Export erheblich verändern würde.

Herr Scheele: Eine Bevorzugung unserer Etablissements hat nach meiner Ansicht nicht stattgefunden.

Herr Stumm: Liefern Sie nicht für Marinezwecke? Wird da nicht das deutsche Fabrikat entschieden bevorzugt?

Herr Scheele: Ja. Da sind Vorschriften wie bei den andern Königlichen Behörden; es werden Proben vorher vorgelegt, namentlich bei der Marine, und die müssen so und soviel Druck aushalten, und danach wird die Festigkeit und Zähigkeit des Materials festgestellt.

Herr Stumm: Schreibt die Marine in neuester Zeit nicht direkt das Material vor?

Herr Scheele: Für große Schiffe sind die Fabriken der Marinebehörde anzugeben, von welcher der Erbauer die Materialien bezieht, und haben die Dillinger Werke, Burbach und Völklingerhütte wohl das meiste Material in den letzten vier Jahren für Marinezwecke geliefert.

Herr Stumm: Die Panzerplatten gehen nicht durch Ihre Hände? Sie sind nicht orientiert über die Platten über 2 Zoll Dicke?

Herr Scheele: Nein. Dillingen liefert jetzt Panzerplatten für die Marine. Nach den Versuchen, die auf dem Tegeler Schießplatz damit stattgefunden, sind sie gut befunden. Die Korvette „Württemberg", welche vor zirka drei Wochen von Stapel gelassen, soll nur mit deutschen Panzerplatten versehen werden.

Herr Stumm: Für dieses Schiff ist aber England zur Konkurrenz nicht aufgefordert, sondern die Platten sind aus freier Hand vergeben worden.

Herr Scheele: Jedenfalls sind englische Preise eingeholt und danach die inländischen Preise fixiert.

Digitized by Google

Herr Stumm: Dillingen hat die Preise akzeptiert, die England bisher verlangt hatte. Jetzt aber ist England nicht aufgefordert worden, in Konkurrenz zu treten.

Herr Scheele: Dillingen hat die Platten für die Korvette „Würtemberg" schon seit langer Zeit in Bestellung; ob kürzlich neue Aufträge vergeben, ist mir unbekannt. Ich glaube, daß jetzt, wo wenig zu tun ist, die englischen Werke die Platten auch billiger liefern würden und Dillingen später Konkurrenz machen werden.

Herr Stumm: Würden Sie dann die Lieferung bekommen?

Herr Scheele: Dillingen würde seine Preise stets auf dem Niveau der englischen Konkurrenz halten müssen und würde wahrscheinlich bei etwas höherem Preise die Lieferung erhalten.

Frage 7: Werden Erzeugnisse der Eisenindustrie aus dem Auslande bezogen, weil dieselben im Inlande überhaupt nicht oder nicht in genügender Qualität hergestellt werden?

Herr Scheele*): Seit 1870 sind die sämtlichen Hochöfen, die auf Wiesenerze eingerichtet waren, die nur mit Holzkohle geschmolzen werden können, eingegangen. Ich glaube, die letzten sind im Jahre 1872 eingegangen. Diese Werke verbrauchen jetzt nur englisches Roheisen (Middlesborough).

Herr Stumm: Hat dieses Verhältnis mit den Holzpreisen in Verbindung gestanden?

Herr Scheele: Die Holzpreise waren so teuer, daß das Eisen schließlich auf 2½ Taler zu stehen kam, also die Erzeugung unrentabel wurde.

Frage 10: Würde durch Erniedrigung der inländischen Frachtsätze der Absatz ins Ausland wesentlich gehoben werden können?

Herr Scheele erklärt, das glaube er ganz bestimmt, und bemerkt: Für Kohlen würde der Absatz von Oberschlesien ein bedeutender

*) S. 555

werden und die Konkurrenz mit England für die Küstenstädte vollständig beseitigen, wenn die Fracht pro Zentner — will einmal sagen — von Königshütte nach Stettin auf 45 Pf. ermäßigt würde; da würden die Millionen Zentner englischer Kohlen, die heute noch verbraucht werden, bald verschwinden.

Herr Stumm: Welchen Tarif pro Zentner und Meile würden die 45 Pf. Kohlenfracht geben, die Sie von Königshütte nach Stettin gewünscht haben?

Vorsitzender: Wie hoch steht die Fracht heute?

Herr Scheele: 55 Pf. — Es sind 70 Meilen von Königshütte nach Stettin.

Herr Stumm: Das würde also etwas über ½ Pf. machen, 0,613 Pf., wenn ich die Expeditionsgebühr abziehe. Zieht man sie nicht ab, so stellt es sich auf 0,78 Pf. pro Zentner und Meile.

Vorsitzender: Es sollten aber nach Ihrem Wunsche also 0,65 Pf. sein?

Herr Stumm*): Glauben Sie, daß der Absatz der schlesischen Kohle auch ins Ausland gehoben würde?

Herr Scheele: Ja.

Frage 12: Welche Zollsätze würden erforderlich sein, um das Eisen und die Eisenfabrikate des Auslandes ganz vom deutschen Markte zu verdrängen?

Herr Stumm: Kennen Sie die Qualität des luxemburgischen oder lothringischen Roheisens?

Herr Scheele: Das Luxemburger Eisen würde für Puddlerien sehr gut sein, aber die Frachten und Kosten sind zu hoch, die Expedition würde mit Ausnutzung des Seeweges zu lange währen. Antwerpen würde der Verschiffungsort sein.

Herr Stumm: Es würde aber, wenn entsprechende Zollsätze eingeführt würden, dieses Eisen über Antwerpen nach

*) S. 556.

Digitized by Google

Stettin sich billiger stellen als das englische; würden Sie glauben, daß dann durch dieses Eisen das von Middlesborough ersetzt werden könnte?

Herr Scheele: Ja.

Herr Scheele: Middlesbro'er Erze sollen den Wiesenerzen gleich sein, erzeugen ein leicht flüssiges Eisen.

Herr Stumm: Es sind keine Rasenerze, sondern ältere Erze, ähnlich der Luxemburger Minette.

Herr Scheele gibt eine Zusammenstellung des Verbrauches der Gießereihüttenwerke Niederschlesiens an Gießereiroheisen.

Herr Stumm: Bezüglich der Frage 12 möchte ich über einen Punkt, den uns ein Sachverständiger von der Landwirtschaft entwickelt hat, Ihre Ansicht hören. Er hat erzählt, daß in kleineren Städten Pommerns eine Menge kleinere Gießereien und größere Schmieden, die fabrikmäßig arbeiten, sich gebildet hätten, die fast ausschließlich fremdes Eisen bezögen, und er fürchtet, daß durch die Wiedereinführung der Zölle diese sehr erhebliche Industrie wesentlich geschädigt werden könnte. Ist Ihnen darüber etwas bekannt?

Herr Scheele: Ich glaube nicht, daß diese geschädigt werden; denn ihr Absatzgebiet bleibt nach den größeren Städten.

Herr Stumm: Glauben Sie nicht, daß die Gießereien durch die Einführung der Zölle auf Roheisen benachteiligt werden würden? Sie würden doch ihr Rohmaterial teurer bezahlen müssen.

Herr Scheele: Eine Steuer von 30 oder 50 Pf. schadet ebenso wenig diesen Werken als den niederschlesischen Werken, und sie können schon in Konkurrenz treten, da die meisten Wasserstraßen haben, Frachten von und nach Stettin sehr gering und andere Unkosten viel geringer als in großen Städten sind.

Herr Stumm*): Würden Sie glauben, daß diese Gießereien, ähnlich den schlesischen, die Sie angeführt haben, eine

*) S. 557.

Kompensation für den Roheisenzoll in dem Schutzzolle für ihre Fabrikate finden würden?

Vorsitzender: Sie glauben, daß Sie diesen beanspruchen würden?

Herr Scheele: Ja.

Herr Stumm: Glauben Sie, daß das die Herren selbst beanspruchen würden?

Herr Scheele: Ja.

Herr Stumm: Derselbe Herr Sachverständige, der die Gefährdung dieser kleinen Fabrikindustrie in Pommern fürchtete, hat mitgeteilt, daß in Pommern Pflüge, Hufeisen, Hufnägel, Eggenspitzen usw. aus schwedischem Eisen hergestellt würden.

Herr Scheele: Vielleicht in einzelnen Fällen. Nur in sehr kleinem Maßstabe. Die Gutsbesitzer haben wohl höchstens in wenigen Fällen Kenntnis, welche Qualitäten und Sorten Eisen verbraucht werden.

Herr Stumm: Es kommen doch jedenfalls in Ihrem Geschäft Pflüge, Hufeisen usw. vor. Sie würden vielleicht angeben können, in welchem Verhältnis etwa der Verbrauch ausländischen Materials in der Landwirtschaft in Pommern zu dem Verbrauch inländischen Materials steht.

Herr Scheele bemerkt, Hufnägel würden allerdings aus schwedischem Eisen hergestellt, aber fabrikmäßig und billiger, als die Nagelschmiede liefern könnten.

Herr Stumm: Wie steht es mit den Hufeisen und Pflügen?

Herr Scheele: Die werden alle aus deutschem Eisen und Stahl gemacht, das hält besser als das schwedische; auch zu den Reifen benutzt man deutsches Eisen.

Herr Stumm: Von den Reifen hatte der Herr Sachverständige nicht behauptet, daß sie von schwedischem Eisen gemacht würden, er hat es aber getan in bezug auf Hufnägel, Pflüge, Eggenspitzen und einige andere Gegenstände.

Digitized by Google

Herr Scheele: Sie nehmen das allerbilligste, härteste, ordinäre Eisen, oder sie nehmen ganz billigen Bessemerstahl, zu den Eggenspitzen Stahl, der nicht viel teurer ist als Rundeisen. Wir haben Rundeisen, welches zu Eggenspitzen gebraucht wird, ebenso Pflugteile bis jetzt noch nicht aus Schweden bezogen.

Herr Stumm: Sie würden also eine erhebliche Verwendung von schwedischem Eisen für die Landwirtschaft nur für Hufnägeleisen zugeben, welches in Fabriken verarbeitet wird?

Herr Scheele: Ja, jedoch noch nicht so erheblich für die Landwirtschaft als für den allgemeinen Bedarf.

Vorsitzender: Ich möchte nochmals auf das Quantum zurückkommen, von dem Sie sagen, daß es fünf Zentner für 500 Morgen steinigen Ackerbodens ausmache. Sie halten eine Aussage, nach welcher für 100 Morgen drei Zentner verbraucht werden, für viel zu hoch?

Herr Stumm: Das wären drei Pfund pro Morgen.

Herr Scheele: Wenn wir die Unterhaltung der Bauten mit hinzurechnen, so können wir das doppelte Quantum annehmen; dann würde es vielleicht 70 Zentner für 500 Morgen ausmachen.

Vorsitzender: Nach jener Aussage würde immer noch ein Drittel mal soviel gebraucht.

Herr Meier: Der betreffende Herr sagte 1½ Zentner pro 100 Morgen für die gewöhnlichen landwirtschaftlichen Sachen und 1½ Zentner für die nötigen Bauten und Maschinen.

Herr Stumm: Der Herr Sachverständige gibt auch bloß einen halben Zentner an pro 100 Morgen.

Herr Scheele: Ja.

Frage 13*): Würden andere Industriezweige durch einen Ausschluß der ausländischen Konkurrenz benachteiligt werden?

Herr Stumm: Sie sagten vorher, daß die kleinen Gießereien in Pommern einem Zollschutz auf Roheisen nicht abgeneigt sind. Nun hat uns jener Sachverständige damals mitgeteilt, daß in Pommern sämtliche Gutsbesitzer der Einführung

*) S. 558.

Digitized by Google

von Zöllen entschieden entgegenstehen. Da Sie mit den Herren vielfach zusammenkommen, so würden Sie vielleicht auch eine Ansicht darüber haben, ob in der Tat der pommersche Grundbesitz und die dortige Landwirtschaft der Einführung von Eisenzöllen entgegen ist, oder ob darüber verschiedene Ansichten herrschen?

Herr Scheele antwortet, die pommersche Landwirtschaft sei nur gegen einen Roheisenzoll, um einen fünfprozentigen Getreidezoll herauszuschlagen.

Frage 14: Welche Zollsätze halten Sie ohne wesentliche Schädigung der Interessen des deutschen Handels und der Industrie für zulässig?

Herr Scheele berichtet, daß der deutsche Arbeiter nicht imstande wäre, sich so auszubilden und so leistungsfähig zu werden wie der englische, welcher nach seinem ersten Eintritt ununterbrochen seiner Arbeit, seinem Handwerke nachgehen könne; aus diesem Grunde werde der englische Arbeiter stets produktiver sein.

Herr Stumm: Doch nur unter gewissen Bedingungen?

Herr Scheele*): Ja, unter gewissen Bedingungen.

Frage 16: Sind Einwendungen gegen die Richtigkeit und Zuverlässigkeit der beigefügten statistischen Aufstellungen zu machen, und eventuell welche? Würden Sie in der Lage sein, dieselben durch anderweitige Mitteilungen in wesentlichen Punkten zu ergänzen?

Herr Scheele gibt an, bei der Statistik über die Einfuhr würden nicht immer die Ursprungsatteste deutscher Erzeugnisse aus dem Westen beachtet.

Herr Stumm: Die Atteste sind deshalb ausgestellt worden, um die Zollfreiheit sicher zu stellen. Nachdem nun die Zölle

*) S. 559.

Digitized by Google

weggefallen sind, besteht kein Interesse mehr für ein solches Attest, und die deutschen Waren gehen wie fremde einfach ohne jedes Attest ein.

Herr Scheele: Ja, dadurch ist aber der Statistik die Möglichkeit genommen, zu unterscheiden, ob etwas deutschen oder fremden Ursprungs ist.

Herr Scheele gibt den Bericht der Stettiner Kaufmannschaft von 1877 zu den Akten und bemerkt, daß wohl nicht alles richtig sei in dem Berichte, denn der Herr, welcher die Zusammenstellung mache, ließe manches weg.

Herr Stumm: Es ist sehr wichtig, zu konstatieren, daß in dem Bericht nicht alles enthalten ist, was von den einzelnen Herren mitgeteilt worden.

Digitized by Google

Zweiundvierzigste Vernehmung am 27. November 1878*)

Sachverständiger: Kommerzienrat Cäsar Wollheim.

Herr Wollheim berichtet, er habe es in der Eisenbranche nur mit Gießereieisen zu tun. Er könne also nur in bezug darauf genaue Auskunft geben, und auch hier nur, soweit seine Kenntnis reiche; dagegen habe er in Stabeisen, Fassoneisen, Schienen und Trägern niemals Geschäfte gemacht und daher sei auch seine Kenntnis darin nur eine laienhafte.

Herr Stumm: Dann würden Sie aber vielleicht angeben können, wie die hier behandelten Punkte auf das Kohlengeschäft einwirken?

Herr Wollheim: Mein Geschäft in Kohlen beschränkt sich seit sieben Jahren ausschließlich auf schlesische Kohlen; früher habe ich auch englische bezogen. Ich beziehe aber jetzt gar nicht mehr aus England, weil ich der natürliche Gegner der englischen Kohlen bin.

Frage 1: Welche Veränderungen haben die Preise der verschiedenen inländischen Eisensorten und Eisenfabrikate seit 1869 durchzumachen gehabt?

Herr Stumm**): Gießereiroheisen, welches in den luxemburgischen und lothringischen Hütten produziert wird, kommt wohl nicht auf den Berliner Markt?

*) S. 719.
**) S. 720.

Herr Wollheim: Nein, als Gießereiroheisen nicht, und zwar aus dem Grunde nicht, weil das Eisen hinsichtlich der Güte nicht konkurrieren kann.

Herr Stumm: Es würde dem Middlesborougher Eisen doch ziemlich gleich stehen?

Herr Wollheim: Es würde das Middlesborougher Eisen kaum erreichen. Man hält es nicht für ganz gleich dem besseren Middlesborougher Eisen; wenigstens durchschnittlich nicht.

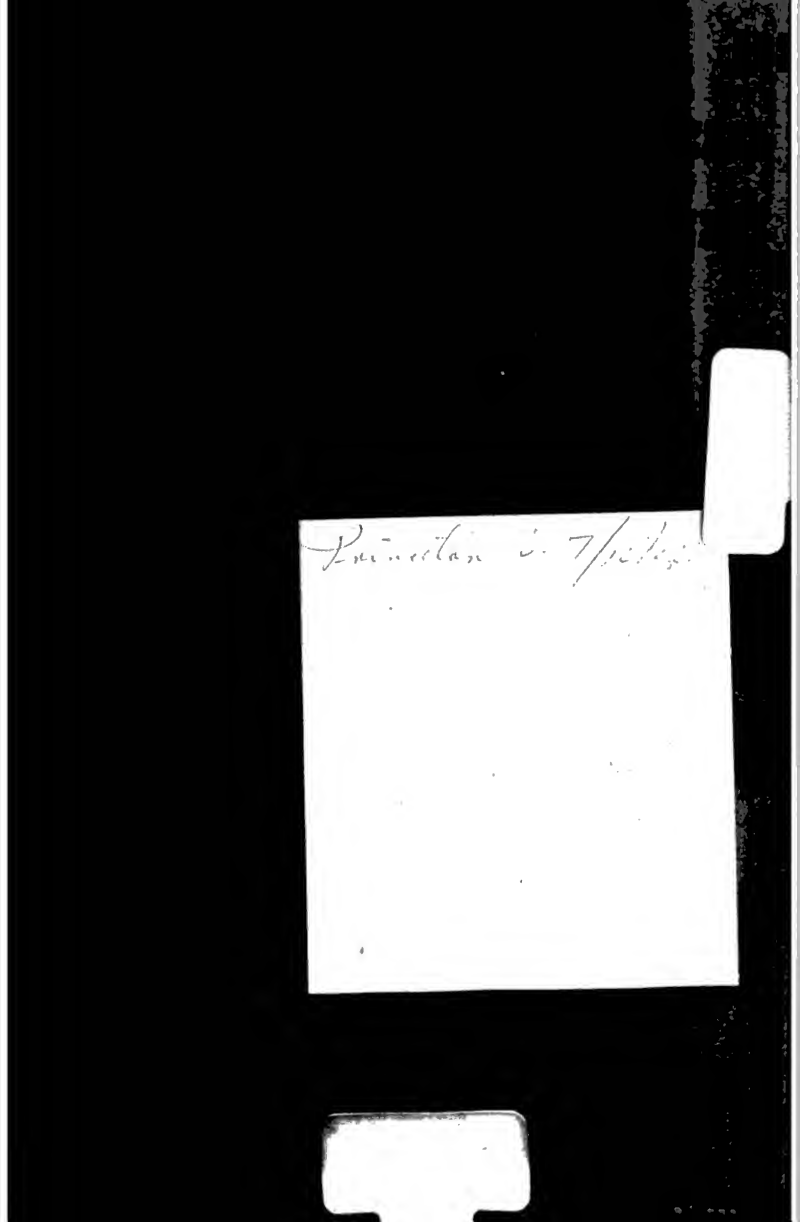
Herr Stumm: Sie haben es aber nicht bezogen?

(Wird verneint.)

Digitized by Google

Princeton i. 7/[illegible]

Digitized by Google

Princeton i. 7/10/[illegible]

Digitized by Google